

Селезнева И.В.,
Штиллер М.В.

**Управление дебиторской
задолженности в рыночных
отношениях**

В условиях конкурентоспособной среды многие фирмы стараются придерживаться баланса в желании удовлетворить как потребности самой организации, так и потребности потребителя. Почти все предприятия осуществляют реализацию готовой продукции и товаров на условиях отсрочки платежей с целью наработки долгосрочных связей с покупателями и заказчиками, а также для увеличения товарооборота предприятия. Поэтому нормальное функционирование фирмы нельзя представить без образования дебиторской задолженности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, торговая дебиторская задолженность, неторговая дебиторская задолженность, квазиденьги, обязательства покупателей.

Selezneva I.V.,
Shtiller M.V.

**Management of receivables in
the market relations**

In the conditions of the competitive environment many firms try to adhere to balance in desire to satisfy both requirements of the organization, and need of the consumer. Almost all enterprises enable the realization of finished goods and goods on the terms of a delay of payments for the purpose of an operating time of long-term communications with buyers and customers, and also for increase in commodity turnover of the enterprise. Therefore normal functioning of firm can't be presented without formation of receivables. However uncontrolled emergence of this asset results in deficiency of money as the means received from debtors are one of the most significant articles of the income of the enterprise. In turn shortage of money and their equivalents increases need of the organization for current assets for financing of the current activity, can negatively affect a financial condition of the enterprise, worsen liquidity and solvency of the organization, to increase its financial dependence and, as a result to reduce business activity of firm.

Key words: receivables, trade receivables, uncommercial receivables, quasimoney, obligations of buyers.

Селезнева И.В.,
Штиллер М.В.

**Нарықтық қарым-қатынаста
дебиторлық басқару**

Бәсекелестік ортада көптеген компаниялар өздерінің және тұтынушының қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін тепе-теңдікті ұстануға тырысады. Барлық дерлік кәсіпорындар сатып алушылар мен тапсырыс берушілердің ұзақ мерзімді қарым-қатынастарды сақтау мақсатында кейінге қалдырылған төлемдер бойынша дайын өнімдер мен тауарларды ұсыну арқылы кәсіпорынның айналымын арттыруды жүзеге асырады. Сондықтан, фирманың дебиторлық құрмай қалыпты жұмыс істеуін елестету мүмкін емес.

Түйін сөздер: дебиторлық берешек, сауда дебиторлық берешек, сауда-саттық емес дебиторлық берешек, сатып алушылардың квази-ақша міндеттемелері.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Дебиторская задолженность (от лат. *debitum* – долг, обязанность) – задолженность других лиц перед данной организацией, отражение которой в учете выражено как имущество организации, то есть право на получение определенной денежной суммы (товара, услуги) с должника.

Средства, поступающие от дебиторов, являются одним из основных источников доходов производственных предприятий. Все фирмы стараются производить продажу товара с немедленной оплатой, но требования конкуренции вынуждают соглашаться на отсрочку платежей, в результате чего появляется дебиторская задолженность. Поэтому нормальное функционирование предприятия нельзя представить без образования дебиторской задолженности. Однако бесконтрольное появление данного актива приводит к дефициту денежных средств, увеличивает потребность организации в оборотных активах для финансирования текущей деятельности.

С целью внедрения действенной системы координирования дебиторской задолженности немаловажно детерминировать понятие «дебиторская задолженность». Изучая разнообразие предлагаемых в источниках представлений термина дебиторской задолженности, нужно условно определить два главных мнения к определению данного понятия [1].

В первую очередь дебиторская задолженность может рассматриваться как часть имущества, активов хозяйствующего субъекта. По мнению К. Лебедева, дебиторская задолженность – это имущественные требования к должникам, имеющие различные основания возникновения, которые входят в состав активов организации в ее правоотношениях.

Следующее мнение относительно понятия дебиторской задолженности можно рассмотреть с позиций бухгалтерского учета. По определению В.В. Ковалева, «примерами обязательств, в юридическом смысле означающих гражданское правоотношение, в силу которого одна сторона (должник) обязана совершить в пользу другой стороны (кредитора) определенное действие (передать имущество, выполнить работу и др.), а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности, в бухгалтерском учете служат дебиторская и кредиторская задолженности». В свою очередь, М.Л. Пятов, исходя

из данного подхода, определяет дебиторскую задолженность аналогичным образом: «Дебиторская задолженность – это отраженные на счетах расчетов обязательства перед предприятием сторонних лиц – покупателей, работников, займополучателей, бюджета [2].

Рассмотрим основания формирования дебиторской задолженности с целью изучения аспектов данного понятия.

Формирование дебиторской задолженности на предприятии в основном связано с реализацией товаров, работ, услуг покупателям с отсрочкой платежа и с выдачей авансов поставщикам, которые не предоставили товары, работы, услуги.

Возникновение и существование дебиторской задолженности в сфере экономики рыночных отношений объясняется двумя основными факторами:

- для предприятия-дебитора это бесплатный источник дополнительных оборотных средств;
- для предприятия-кредитора это возможность сохранения и расширения рынка распространения товаров, работ, услуг.

Таким образом, образование дебиторской задолженности диктуется существованием договорных отношений и несовпадением момента реализации товаров, работ, услуг с моментом оплаты и погашением долговых обязательств. По сути, возникновение дебиторской задолженности связано с отвлечением средств из оборота собственных оборотных средств [3].

Возникает многообразие оснований формирования дебиторской задолженности. При этом основанием возникновения дебиторской задолженности можно классифицировать по трем группам: договорные отношения, законодательные предписания или деликтный ущерб.

С целью раскрытия сущности дебиторской задолженности необходимо не только определиться с основаниями возникновения, но и классификацией дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность делится на две группы:

- дебиторская задолженность за товары (работы и услуги), по которым еще не наступил срок оплаты;

- дебиторская задолженность за товары (работы и услуги), не оплаченные в срок, предусмотренный контрактом. Она, в свою очередь, подразделяется на следующие группы:

- ожидаемая в согласованные с заказчиком сроки;
- труднореализуемая;
- сомнительная;
- безнадежная.

Дебиторская задолженность подразделяется на краткосрочную (текущую) задолженность, которая должна быть погашена в течение двенадцати месяцев после отчетной даты и долгосрочную дебиторскую задолженность сроком более одного года. В международной практике учета выделяют торговую и неторговую дебиторскую задолженность. Торговая дебиторская задолженность – это суммы, которые клиенты должны выплатить за товары и услуги, реализованные (оказанные) в ходе осуществления обычной хозяйственной деятельности. Неторговая дебиторская задолженность возникает в результате других видов деятельности [4].

В международной практике учета выделяют торговую и неторговую дебиторскую задолженность.

Торговая дебиторская задолженность (trade receivables) – это суммы, которые клиенты должны выплатить за товары и услуги, реализованные (оказанные) в ходе осуществления обычной хозяйственной деятельности. Данный вид подразделяется, в свою очередь, еще на две группы: счета к получению (accounts receivable) – задолженность, возникшая вследствие приобретения продукции, и векселя к получению (notes receivable) – задолженность, которую покупатели оформляют в письменном виде и обязуются оплатить долг.

Неторговая задолженность (no trade receivables) появляется в результате осуществления других операций, например – авансы работникам, выплаты по возмещению материального ущерба и т.д.

В соответствии с типовым планом счетов дебиторская задолженность в балансе предприятия подразделяется на следующие виды:

- дебиторская задолженность покупателей и заказчиков;
- дебиторская задолженность дочерних организаций;
- дебиторская задолженность ассоциированных и совместных организаций;
- дебиторская задолженность филиалов и структурных подразделений;
- дебиторская задолженность работников;
- дебиторская задолженность по аренде;
- вознаграждения к получению;
- прочая дебиторская задолженность.

При всем многообразии оснований возникновения дебиторской задолженности и источников ее формирования бесконтрольное появление данного актива приводит к дефициту денежных средств, увеличивает потребность организации

в оборотных активах для финансирования текущей деятельности. Одним из факторов, оказывающих значительное влияние на эффективность результатов работы по контролю и снижению величины дебиторской задолженности, а также укреплению дисциплины расчетов с различными контрагентами, является качество информации, предоставляемой бухгалтерским учетом о состоянии расчетов [5].

В настоящее время во всех организациях ставится цель правильно организовать систему расчетно-платежных операций, от которых напрямую зависит коммерческий успех компании. Этим и обосновывается актуальность рассматриваемой нами темы.

По определению профессора В.Л. Назаровой: «Дебиторская задолженность – это обязательства покупателей или заказчиков (контрагентов бизнеса) перед хозяйствующим субъектом по выплате денег за реализованные товары (работы, услуги) [5, с. 168].

По мнению Б.А. Райзберга: «Должник, дебитор (от лат. *debitum*-долг, обязанность) – это задолженность других лиц перед данной компанией, отражение которой в учете выражено как имущество компании, то есть право на получение определенной денежной суммы с должника. С точки зрения права дебиторская задолженность означает любое право получать или требовать платеж денежной суммы в любой валюте» [6, с. 65].

Итак, мы рассмотрели суждения двух авторов по этому вопросу и пришли к мнению, что оба они верны и обоснованы, но мы больше склоняемся к определению В.Л. Назаровой, т.к. у нее более кратко и четко дано определение этому термину и оно соответствует законодательным актам Республики Казахстан.

Дебиторская задолженность как вид актива воплощает будущую выгоду, обеспечивающую способность прямо или косвенно создавать приток денежных средств, т.е. получить денежный эквивалент должника в кассу или на счета в банке. Причем права на выгоду или потенциальные услуги должны быть законны или иметь юридическое доказательство возможности их получения. Например, договор купли-продажи позволяет определить вероятную будущую выгоду. Но если покупатель не внесет определенную сумму в погашение дебиторской задолженности, то продавец фактически потеряет контроль над ресурсами, то есть потенциальными поступлениями, и, следовательно, актив перестает быть активом.

Дебиторская задолженность – важный компонент оборотного капитала. Когда одно предприятие продает товары (услуги) другому предприятию, то это совсем не значит, что стоимость проданного товара будет оплачена немедленно. Поэтому у предприятия возникает дебиторская задолженность. Существуют простые средства для предотвращения появления и роста дебиторской задолженности, а также связанных с этим неблагоприятных последствий.

В соответствии с МСБУ (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» дебиторская задолженность классифицируется как оборотный актив, если она должна быть погашена в течение двенадцати месяцев после отчетной даты (или в нормальных условиях операционного цикла), и долгосрочный актив.

Дебиторская задолженность бывает текущей и долгосрочной, в зависимости от срока уплаты счетов к получению или ожидаемой даты погашения долга. Обычно дебиторская задолженность подтверждается счет-фактурами. Торговая дебиторская задолженность – это сумма обязательств покупателей за товары и услуги, реализованные в результате основной деятельности. Неторговая дебиторская задолженность возникает в результате других видов деятельности.

По определению доктора экономических наук В.Д. Новодворского: «Дебиторская задолженность выполняет для предприятия роль денег, которую еще называют «квазиденьгами» [7, с. 43].

По мнению Дерика Стоуна, дебиторская задолженность – «это немного напоминает то, что происходит в двигателе автомобиля. Нажмите на педаль акселератора, и подача горючего увеличится, а значит, двигатель начинает работать быстрее. То же самое происходит с дебиторами компании. Чем сильнее на них «надавишь», тем быстрее поступят деньги» [8, с. 49].

Эти авторы сходятся во мнении, что дебиторская задолженность – это денежные средства, для получения которых однако, необходимо затратить некие усилия. Мы считаем что они оба правы.

По экономическому содержанию средства дебиторской задолженности представляют один из элементов финансовой отчетности – активов.

В целом под активами понимается имущество, имущественные и личные неимущественные блага и права субъекта, имеющие стоимостную оценку. Будущая экономическая выгода, воплощенная в активе, – это потенциальный прямой или косвенный вклад в приток

денежных средств субъекта. Следовательно, дебиторская задолженность – это будущая экономическая выгода, воплощенная в активе и связанная с юридическими правами, включая право на владение.

Такое понимание активов, включая и дебиторскую задолженность, во многом схоже с зарубежными подходами к этим категориям. В соответствии с американским FASB (Совет по разработке стандартов финансового учета) активы дебиторской задолженности имеют три существенные характеристики.

Фактом подписания договора фирмой устанавливается будущая вероятная выгода, которая и попадает под контроль бухгалтера. Немаловажно и то, что именно бухгалтер определяет событие достаточно или недостаточно значительным для отражения как актива фирмы. В большинстве случаев значительность подразумевает завершенность события.

И так, если одна из перечисленных характеристик при учете активов в зарубежной системе учета будет отсутствовать, то этот объект не может считаться активом.

Известны сроки, в течение которых дебиторская задолженность должна быть выплачена, т.е. обращена в наличные деньги или в денежные поступления на банковские счета предприятия.

В рыночной экономике задолженность покупателей за готовую продукцию товары предприятия является обычным явлением.

В балансе дебиторская задолженность подразделяется на задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через двенадцать месяцев после отчетной даты, задолженность, платежи по которой ожидаются в течение двенадцати месяцев после отчетной даты.

Как известно, не существует какого-либо другого способа, помогающего определить, когда именно задолженности могут стать безнадежными. Тот факт, что должник срок объявляет вексель отказным, еще не означает, что данная задолженность не будет получена. На практике одним из наиболее точных показателей служит банкротство должника. Среди показателей можно назвать ликвидацию организации-должника, неудачу повторных попыток взыскать долг, а также запрет на взыскание за сроком давности.

Литература

- 1 Мощенко Н.П. Формирование конвергированной к МСФО финансовой отчетности // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2003. – 325 с.
- 2 Абрютин М.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. – М.: «Дело и Сервис», 1998. – 256 с.
- 3 Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 255 с.
- 4 Закон «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» № 234 от 28.02.2007 г
- 5 Ковалев В.В., О.Н. Волкова. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М.: ООО «ТК Велби», 2007. – 424 с.
- 6 Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. для вузов / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: Проспект, 2007. – 421 с.
- 7 Колчина Н.В., Поляк Г.В. Финансы предприятий: учебник для вузов. – М.: Юнити – Дана, 2005. – 447 с.
- 8 Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2007. – 304 с.
- 9 Кубаков Е. В. Оценка финансово экономического состояния предприятия // Финансы. – 2009. – № 7.

References

- 1 Moshhenko N.P. Formirovanie konvergirovannoj k MSFO finansovoj otchetnosti // Finansovye i buhgalterskie konsultacii. – 2003. – 325 s.
- 2 Abrjutina M.S. Analiz finansovo-hozjajstvennoj dejatel'nosti predpriyatija: uchebnoe posobie. – М.: «Delo i Servis», 1998. – 256 s.
- 3 Ljubushin N.P. Leshheva V.B. D'jakova V.G. Analiz finansovo-jekonomicheskoy dejatel'nosti predpriyatija: uchebnoe posobie. – М.: JuNITI-DANA, 2008. – 255 s.
- 4 Zakon «O buhgalterskom uchete i finansovoj otchetnosti» № 234 ot 28.02.2007 g
- 5 Kovalev V.V., O.N. Volkova. Analiz finansovo-hozjajstvennoj dejatel'nosti predpriyatija: uchebnik. – М.: ООО «TK Velbi», 2007. – 424 s.
- 6 Kovalev V.V. Analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti predpriyatija: ucheb. dlja vuzov / V.V. Kovalev, O.N. Volkova. – М.: Prospekt, 2007. – 421 s.
- 7 Kolchina N.V., Poljak G.V. Finansy predpriyatij: uchebnik dlja vuzov. – М.: Juniti – Dana, 2005. – 447 s.
- 8 Krejnina M.N. Finansovyj menedzhment: uchebnoe posobie. – М.: Izdatel'stvo «Delo i Servis», 2007. – 304 s.
- 9 Kubakov E. V. Ocenka finansovo jekonomicheskogo sostojanija predpriyatija // Finansy. – 2009. – № 7.

