

УДК 657.212 (045)

Г.В. Слесаренко, Т.Д. Бобылева

РОЛЬ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ О ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ

Дебиторская задолженность в бухгалтерской отчетности является важным элементом, который отражает величину средств организации, отвлеченных из оборота, тех средств, которые ожидаются к получению в ближайшем будущем. При этом дебиторская задолженность различается по срокам погашения, по качеству и необходимо проводить ее анализ для того, чтобы понимать, какая доля от общей суммы задолженности реально вернется в оборот организации. Для анализа необходимо настроить систему учетно-аналитического обеспечения таким образом, чтобы вся система управления дебиторской задолженности была подстроена под потребности пользователей этой информации. Понимая, какой величиной средств мы в реальности располагаем для погашения кредиторской задолженности, мы можем обеспечить своевременное погашение долгов организации, улучшить показатели платежеспособности. Выручка организации отражает величину средств, вложенных в производственно-коммерческие операции с учетом полученной прибыли, поэтому от скорости возврата средств зависит ее финансовая устойчивость. Таким образом, управление дебиторской задолженностью – это процесс, направленный на улучшение ее качества, скорости возврата и более эффективного использования средств. Показатели оценки эффективности дебиторской задолженности отражают скорость ее обращения; их расчет и верная интерпретация являются важным элементом анализа. В статье приводится пример того, каким образом влияет изменение дебиторской задолженности на основные показатели эффективности работы организации. Используя данный метод, можно на практике рассчитывать показатели эффективности использования дебиторской задолженности для принятия решений в отношении ее оптимизации.

Ключевые слова: информация, учетная информация, дебиторская задолженность, оборачиваемость дебиторской задолженности, управление дебиторской задолженностью, период возврата дебиторской задолженности.

DOI: 10.35634/2412-9593-2022-32-4-656-661

Дебиторская задолженность является важным элементом финансовой и хозяйственной деятельности организации. Высокая доля дебиторской задолженности в оборотных активах негативно воздействует на показатели платежеспособности и финансовой устойчивости организации, снижает операционный и финансовый цикл организации.

По мнению Т.М. Рогуленко, «управление дебиторской задолженностью – это функция финансового менеджмента, основной целью которой является увеличение прибыли организации за счет эффективного использования дебиторской задолженности, как экономического инструмента» [1. С. 119]. Основной целью управления дебиторской задолженностью, с позиции Е.А. Посной, Е.С. Енишевой, Н.В. Яровой, Д.В. Черемисиновой, является ее снижение. К основным целям управления дебиторской задолженностью, по мнению данных авторов, можно отнести [2. С. 19]: определение такого уровня дебиторской задолженности, при котором у предприятия сохранится платежеспособность; использование таких условий продаж, при которых будет гарантировано поступление денежных средств; ускорение возврата долга; определение скидок или надбавок для различных групп покупателей для того, чтобы им было выгодно погашать задолженность.

По мнению Т.А. Юдиной, «способность такого актива, как дебиторская задолженность быть конвертированным в денежные средства – становится ключевой задачей любого сбытового подразделения каждой организации» [3. С. 104]. Для решения этой задачи необходимо:

- 1) определение и поддержание оптимальной величины дебиторской задолженности;
- 2) анализировать скорость оборота дебиторской задолженности;
- 3) отслеживать качество дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность в российском бухгалтерском учете отражается в активе бухгалтерского баланса (строка 1230) и является элементом оборотных активов. Может быть как краткосрочной (менее 12 месяцев) и долгосрочной (более 12 месяцев) [4. С. 74]. Синтетический учет дебиторской задолженности производится на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Аналитический учет может осуществляться по каждому покупателю [5].

Современная практика управления дебиторской задолженностью говорит о том, что необходимо формировать учетно-аналитическую информацию о дебиторской задолженности таким образом,

чтоб повышать качество принятия управленческих решений [6. С. 110]. Учетно-аналитическое обеспечение управления дебиторской задолженностью организации предполагает реализацию таких мероприятий, как сокращение величины дебиторской задолженности за счет списания невостребованной задолженности, формирование системы наблюдения за сроками погашения задолженности, обеспечить контроль за выполнением договорных обязательств. Последующий анализ позволит выявить резервы роста платежеспособности организации, установить наиболее комфортное для организации соотношение дебиторской и кредиторской задолженности. Важным элементом анализа выступает ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, которое обеспечивает повышение степени финансовой устойчивости организации [7. С. 200].

К показателям, используемые при оценке дебиторской задолженности, относятся, такие как оборачиваемость дебиторской задолженности; период погашения дебиторской задолженности; доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов; доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов [8. С. 213]. Используя эти показатели, можно всесторонне рассмотреть причины ухудшения финансового состояния организации, снизить риск неплатежей, спрогнозировать величину дебиторской задолженности в последующих периодах. Очень часто организации используют в планировании финансовых показателей платежный календарь, где важно обеспечить наибольшую достоверность такого показателя, как выручка, в том числе, выручка, обеспеченная реальными платежами денежных средств.

Последующим этапом анализа дебиторской задолженности видится необходимым провести сопоставление дебиторской и кредиторской задолженности. С точки зрения финансовой политики организации, если кредиторская задолженность превышает дебиторскую, то существует платежный излишек, который отражает высвобожденные из оборота средства. С точки зрения налогового законодательства, кредиторскую задолженность организация обязана погашать независимо от состояния дебиторской задолженности [9. С. 78]. Поэтому используя показатели операционного и финансового цикла, а также проведя ранжирование задолженности по срокам погашения, следует определить разницу между ожидаемой к поступлению задолженностью и той, которую необходимо погасить.

Рассмотрим на примере ООО «ЦентрФарм» как оптимизация дебиторской задолженности влияет на показатели эффективности деятельности организации. В ходе анализа дебиторской задолженности в ООО «ЦентрФарм» было выявлено, что дебиторская задолженность в структуре бухгалтерского баланса занимает значительную долю, а также наблюдается, что к 2020 г. дебиторская задолженность повышалась, а также сравнивая дебиторскую задолженность и кредиторскую задолженность в 2020 г. между собой, можно отметить, что кредиторская задолженность превышает дебиторскую. Несвоевременная оплата дебиторами своих обязательств приводит к дефициту денежных средств, увеличивает потребность организации в оборотных активах для финансирования текущей деятельности, ухудшает финансовое состояние [10. С. 12].

К основным мероприятиям по сокращению величины дебиторской задолженности в ООО «ЦентрФарм» можно отнести следующие:

1) следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности. В идеальном случае, уровень дебиторской и кредиторской задолженности должны быть примерно на одном уровне и при этом не увеличиваться в динамике. Если увеличивается уровень дебиторской задолженности, это значит, что покупатели ООО «ЦентрФарм» не вовремя оплачивают свою задолженность, а увеличение уровня кредиторской задолженности, как правило, наблюдается, тогда, когда увеличивается дебиторская задолженность. И, соответственно, ООО «ЦентрФарм» не в состоянии погасить кредиторскую задолженность перед поставщиками, перед бюджетом по налогам и перед персоналом по оплате труда;

2) в ООО «ЦентрФарм» использовать вместо 50-процентной, 100-процентную предоплату за продукцию, благодаря чему покупатели будут своевременно выплачивать свои долги;

3) контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям. Данное мероприятие позволит исключить повышение просроченной задолженности или перехода к безнадежной дебиторской задолженности;

4) своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженности, например, такие как просроченная задолженность поставщикам и др.; кредиторская задолженность по претензиям; сверхнормативная задолженность по устойчивым пассивам; товары отгруженные, не оплаченные в срок; задолженность по претензиям; задолженность по возмещению материального ущерба; задолженность по статье «Прочие дебиторы»;

5) исключение из числа партнеров предприятий – дебиторов с высоким уровнем риска. То есть данное предложение по снижению дебиторской задолженности предполагает исключить таких дебиторов ООО «ЦентрФарм», которые не стремятся выплатить свою задолженность перед организацией, а именно прекратить сотрудничество с ними и взыскать задолженность через суд;

6) разработать политику предоставления скидок. В результате будет наблюдаться увеличение количества покупателей и заказчиков, тем самым вероятность снижения дебиторской задолженности будет выше, а также это приведет и к увеличению прибыли в ООО «ЦентрФарм», что является главной целью деятельности организации;

7) взыскание дебиторской задолженности в судебном порядке. Такой метод снижения дебиторской задолженности может привести к частичному возврату задолженности дебиторов перед ООО «ЦентрФарм»;

8) напоминание об оплате путем почтовой, электронной или телефонной связи. Такой метод снижения дебиторской задолженности также может быть эффективным, т. к. бывают случаи, что покупатели (заказчики), учитывая человеческий фактор, могут забыть об оплате задолженности;

9) списание просроченной (безнадежной к взысканию) задолженности. Если в организации наблюдается просроченная задолженность, которую невозможно взыскать с дебитора, то ее необходимо списать.

Одним из мероприятий по снижению дебиторской задолженности является взыскание ее через суд либо ее списание. ООО «ЦентрФарм» обращается с письменной претензией к покупателю о том, чтобы данный покупатель в течение 10 дней с момента получения данной претензии, оплатил просроченный долг. Если данное решение на него не действует, то ООО «ЦентрФарм» необходимо обратиться в Арбитражный суд УР. Суд выносить решение в пользу ООО «ЦентрФарм», соответственно получает исполнительный лист, если покупатель не оплачивает, то тогда ООО «ЦентрФарм» обращается в Службу судебных приставов (предъявляет исполнительный лист к исполнению), если приставы не могут ничего взыскать (должник ликвидировался), то по истечении установленного законом срока ООО «ЦентрФарм» списывает задолженность как безнадежную.

В ООО «ЦентрФарм» предлагаем списать просроченную, безнадежную к взысканию дебиторскую задолженность, сумма которой на конец 2020 г. составила 96 тыс. руб. Такая задолженность возникла в ООО «ЦентрФарм» вследствие ликвидации компаний-должников. Дебиторская задолженность в 2020 г. равна 2617 тыс. руб., из нее просроченная – 96 тыс. руб. Отсюда, $2617 - 96 = 2521$ тыс. руб.

В табл. 1 отражены результаты предложенного мероприятия по снижению дебиторской задолженности. Из данных табл. 1 видно, что дебиторская задолженность снижается на 96 тыс. руб., в том числе полностью списывается безнадежная к взысканию задолженность. Отсюда, также снижается валюта баланса на 96 тыс. руб. Оборачиваемость дебиторской задолженности увеличилась на 0,77 оборотов, а период погашения дебиторской задолженности снизился на 0,7 дней.

Таблица 1

Результаты мероприятия списания дебиторской задолженности в ООО «ЦентрФарм»

Наименование	До мероприятия (2020 г.)	После мероприятия (прогноз)	Изменение, +/-
1. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	2617	2521	-96
- в том числе безнадежная дебиторская задолженность	96	0	-96
2. Выручка от продажи, тыс. руб.	52838	52838	0
3. Валюта баланса, тыс. руб.	12220	12124	-96
4. Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз	20,19	20,96	0,77
5. Период, погашения дебиторской задолженности, дней	18,1	17,4	-0,7
6. Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, %	21,4	20,8	-0,6

Вторым мероприятием по снижению дебиторской задолженности является использование 100 % предоплаты за продукцию вместо 50 % для новых клиентов. В табл. 2 представим динамику количества новых клиентов за три года.

Таблица 2

Динамика количества новых клиентов за 2018-2020 гг.

Наименование группы дебиторов	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Изменение 2020 г. к 2018 г., +/-
Юридические лица (организации)	1	2	3	+2
Индивидуальные предприниматели	5	5	6	+1
Больницы	1	3	4	+3
Школы	2	3	4	+2
Детские сады	3	2	3	0
Итого	12	15	20	+8

По данным табл. 2 видно, что в ООО «ЦентрФарм» стало больше в 2020 г. по сравнению с 2019 г. на восемь новых покупателей. Выявим среднюю арифметическую за три года:

$$(12 + 15 + 20) / 3 = 16 \text{ покупателей.}$$

Т. е. предполагаем, что по прогнозу в ООО «ЦентрФарм» будут появляться ежегодно по 16 новых покупателей.

Далее необходимо высчитать среднюю из всех покупателей ООО «ЦентрФарм», кроме физических лиц, поскольку они сразу рассчитываются за аптечную продукцию на кассе аптеки:

- Юридические лица – 225 клиентов;
- Индивидуальные предприниматели – 285 клиента;
- Бюджетные учреждения – 36 клиентов.

$$\text{Всего: } 225 + 285 + 36 = 546 \text{ клиентов.}$$

Выручка составляет в 2020г. – 52838 тыс. руб., из нее 22563 тыс. руб. приносят физические лица.

Тогда выручка от реализации продукции юридическим лицам составит $52838 - 22563 = 30275$ тыс. руб., а примерная выручка на одного покупателя-юридическое лицо ООО «ЦентрФарм»:

$$30275 / 546 = 55,4 \text{ тыс. руб.}$$

Тогда: $55,4 \text{ тыс. руб.} * 16 \text{ покупателей} = 886 \text{ тыс. руб.}$ – на данную сумму снизится дебиторская задолженность и увеличится выручка.

В табл. 3 представим результаты предложенного мероприятия по снижению дебиторской задолженности.

Таблица 3

Результаты мероприятия по использованию в ООО «ЦентрФарм» 100 % предоплаты за продукцию для новых покупателей

Наименование	До мероприятия (2020 г.)	После мероприятия (прогноз)	Изменение, +/-
1. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	2617	1731	-886
2. Выручка от продажи, тыс. руб.	52838	53724	886
3. Валюта баланса, тыс. руб.	12220	12220	0
4. Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз	20,19	31,04	10,85
5. Период, погашения дебиторской задолженности, дней	18,1	11,8	-6,3
6. Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, %	21,4	14,2	-7,2

Данные табл. 3 показывают, что за счет использования в ООО «ЦентрФарм» 100 % предоплаты за аптечную продукцию для новых клиентов, дебиторская задолженность снижается на 886 тыс. руб., при этом выручка повышается на эту же сумму (886 тыс. руб.). Валюта баланса остается неизменной, поскольку дебиторская задолженность снижается на 886 тыс. руб. и на эту же сумму возрастает величина денежных средств (из-за роста денежной выручки). При этом оборачиваемость дебиторской задолженности повышается в 10,85 раз, а период оборачиваемости снижается на 6,3 дня. Доля дебиторской задолженности в структуре баланса занимает 14,2 %, что меньше на 7,2 % по сравнению с данными до мероприятия. Эта величина положительно скажется на структуре активов.

В табл. 4 обобщим два мероприятия по снижению дебиторской задолженности в ООО «ЦентрФарм».

Таблица 4

Результаты мероприятий по снижению дебиторской задолженности в ООО «ЦентрФарм»

Наименование	До мероприятия (2020 г.)	После мероприятия (прогноз)	Изменение, +/-
1. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	2617	1635	-982
- в том числе безнадежная дебиторская задолженность	96	0	-96
2. Выручка от продажи, тыс. руб.	52838	53724	886
3. Валюта баланса, тыс. руб.	12220	12124	-96
4. Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз	20,19	32,86	12,67
5. Период, погашения дебиторской задолженности, дней	18,1	11,1	-7,0
6. Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, %	21,4	13,5	-7,9

Из данных табл. 4 видно, что за счет предложенных мероприятий по снижению дебиторской задолженности в ООО «ЦентрФарм» (списание безнадежной дебиторской задолженности и использования 100%-й предоплаты за продукцию) дебиторская задолженность снижается на 982 тыс. руб., в том числе полностью погашается безнадежная к взысканию задолженность, также снижается валюта баланса на 96 тыс. руб. Оборачиваемость дебиторской задолженности увеличилась на 12,67 оборотов, а период погашения дебиторской задолженности снизился на 7 дней. Доля дебиторской задолженности в структуре бухгалтерского баланса снижается с 21,4 % до 13,5 %.

Предложенные выше рекомендации позволят организации ООО «ЦентрФарм» не только снизить дебиторскую задолженность, но и усовершенствовать систему расчетов с покупателями. Данные мероприятия будут способствовать увеличению оборачиваемости дебиторской задолженности, повысят эффективность использования капитала, а значит, и стимулировать получение прибыли – главной цели организации. Результаты мероприятий оказались значительными и эффективными для ООО «ЦентрФарм». Использование таких мероприятий, как контроль над состоянием дебиторской задолженности с целью определения ее качества и своевременности оплаты, зачастую требует дополнительных усилий, создания новых рабочих мест, и не все компании могут на это пойти. Однако при сопоставлении величины дебиторской задолженности, недополученной в результате различных событий, и суммы заработной платы сотрудника, занимающегося этой работой, можно определить, эффективно ли будет данное мероприятие. Следует также иметь в виду, что качество дебиторской задолженности зависит от учетной политики предприятия, в которой можно предусмотреть сроки проведения инвентаризации для более оперативного списания невозможной к взысканию дебиторской задолженности, а также прописать порядок создания резерва под обесценение дебиторской задолженности. Эти меры приведут к повышению качества бухгалтерской отчетности, и, как следствие, к повышению уровня принимаемых на ее основе управленческих решений.

Итак, общая последовательность действий при анализе дебиторской задолженности выглядит следующим образом: необходимо провести анализ качества и структуры дебиторской задолженности, убедиться в том, что цифры, отраженные в бухгалтерской отчетности реально отражают величину ожидаемых к поступлению денежных средств организации. Затем выявить ту задолженность, которая возможно не поступит по разным причинам (контрагент находится в любой стадии банкротства, задолженность невозможна к взысканию и пр.) и очистить величину дебиторской задолженности. Последующим этапом важно продумать мероприятия по уменьшению задолженности, ее скорейшему погашению, рассчитывая коэффициенты эффективности использования дебиторской задолженности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Рогоуленко Т.М., Харьков В.П. Бухгалтерский учет: Учебник М.: Финансы и статистика, 2017. 464 с.

2. Посная Е.А., Енишева Е.С., Яровая Н.В., Черемисинова Д.В. Совершенствование процесса управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. 2021. № 3 (35). С.18–22.
3. Юдина Т.А., Щегольская А.А. Оценка дебиторской и кредиторской задолженностей организации и подходы к управлению ими // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 9. С. 104–109.
4. Подтуркина О.А., Гребнева М.Е. Учетно-аналитическое обеспечение в управлении дебиторской задолженностью в современной экономике // Политика, экономика и инновации. 2018. № 4 (21). С. 78–80.
5. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и инструкция по его применению, утвержденный приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н (в ред. от 08.11.2010 г.)
6. Быстрицкая А.Ю., Головин А.А., и др. О проблеме дебиторской задолженности в экономике России // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2021. Т. 10. № 1 (34). С.107–110.
7. Дроботова О.О. Дебиторская задолженность в российской экономике: региональные тенденции. // Финансы: теория и практика (Finance: Theory and Practice). 2021. № 25 (5). С. 200–214.
8. Храмова Д.А. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью в коммерческой организации // Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. № 3-2 (73). С. 213–216.
9. Пошерстник Н.В. Бухгалтерский учет на современном предприятии. М.: Проспект, 2018. 552 с.
10. Башкатов В.В., Бутакова Е.В. Дебиторская и кредиторская задолженность: понятие, нормативное регулирование и отражение в бухгалтерском балансе // Деловой вестник предпринимателя. 2021. № 4 (2). С.12–17.

Поступила в редакцию 08.06.2022

Слесаренко Галина Витальевна, кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов и цифровой экономики

Бобылева Татьяна Денисовна, магистрант

ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный университет»

426034, Россия, г. Ижевск, ул. Университетская, 1

E-mail: fin@inem.uni.udm.ru

G.V. Slesarenko, T.D. Bobyleva

ROLE OF ACCOUNTS RECEIVABLE IN ACCOUNTING (FINANCIAL) STATEMENTS

DOI: 10.35634/2412-9593-2022-32-4-656-661

Receivables in the financial statements are an important element that reflects the amount of an organization's funds diverted from turnover, those that are expected to be received in the near future. At the same time, receivables differ in terms of maturity, quality and it is necessary to analyze them in order to understand what share of the total amount of debt will actually return to the turnover of the organization. For analysis, you need to set up the accounting and analytical collateral system so that the entire accounts receivable management system is tailored to the needs of the users of this information. Understanding how much funds we actually have to pay off accounts payable, we can ensure the timely repayment of the organization's debts and improve solvency indicators. The organization's revenue reflects the amount of funds invested in production and commercial operations taking into account the profit received, therefore, its financial stability depends on the speed of the refund. Thus, accounts receivable management is a process aimed at improving its quality, return rate and more efficient use of funds. Performance indicators of accounts receivable reflect the speed of their circulation; their calculation and correct interpretation are an important element of analysis. The article provides an example of how the change in receivables affects the key performance indicators of the organization. Using this method, you can in practice calculate the performance indicators of the use of receivables for making decisions regarding their optimization.

Keywords: information, account information, receivables, receivables turnover, receivables management, receivables return period.

Received 08.06.2022

Slesarenko G.V., Candidate of Economics, Associate Professor at Department of Finance and Digital Economy

Bobyleva T.D., undergraduate

Udmurt State University

Universitetskaya st., 1, Izhevsk, Russia, 426034

E-mail: fin@inem.uni.udm.ru