



УДК 657.1

ACCOUNT-ANALYTICAL APPROACHES IN THE MANAGEMENT OF DEBT AND CREDITOR ARREARS**УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ В УПРАВЛЕНИИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ**

Kharina E.I. / Харина Е.И.

Student / Студент

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Аннотация. В статье рассматривается дебиторская и кредиторская задолженности, как объект бухгалтерского учета. Исследуя содержательную сущность реальной, сомнительной, спорной и безнадежной видов задолженности, можно сделать попытку их соотнесения с отдельными видами активов – «мнимых» и «скрытых», что позволяет сделать вывод об ошибочности включения задолженности с истекшим сроком исковой давности в состав безнадежной задолженности и, как следствие, «мнимых» активов.

Ключевые слова: задолженность, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, реальная, сомнительная, спорная, безнадежная задолженность, скрытые активы, мнимые активы.

Вступление. Исследуя содержательную сущность реальной, сомнительной, спорной и безнадежной видов задолженности, можно соотнести их с отдельными видами активов – «мнимых» и «скрытых», что позволяет сделать вывод об ошибочности включения задолженности с истекшим сроком исковой давности в состав безнадежной задолженности и, как следствие, «мнимых» активов.

Основной текст. Как отмечают некоторые авторы Дорожкина, Н.И., Федорова А.Ю., Дроздова, Е.В., Щипицина, Л.Н., наиболее оптимальным показателем здорового состояния организации является превышение дебиторской задолженности над кредиторской [4, стр.247-269, 6, стр. 124–130]. И оно должно быть достигнуто на разных сроках (годовое, месячное).

Анализ задолженностей предприятия целесообразно начинать с рассмотрения динамики и состава, при этом рекомендуется детализировать краткосрочную и долгосрочную задолженности по их видам. Прежде всего, оценивается ликвидность задолженности: объемы, качество (юридические права на нее, обременения, обеспечения), простота и скорость превращения актива в наличные деньги [2, стр.116]. Информационной базой, обеспечивающей проведение данного этапа анализа служит бухгалтерский баланс предприятия и примечания к бухгалтерской отчетности. Оптимальным периодом для рассмотрения динамики можно считать последние 5 лет деятельности предприятия, рассмотрение меньшего срока может дать недостаточно информативный результат, большего - нецелесообразно (с учетом регулярности проведения анализа, изменений финансового положения предприятий в целом, конъюнктуры рынка).

Безнадежная задолженность (нереальная для взыскания) является одним из видов задолженности, выделяемой по классификационному признаку



«возможность взыскания задолженности». Дебиторская задолженность по данному признаку классифицируется на следующие виды: надежная (реальную) задолженность, сомнительная задолженность, спорная задолженность, безнадежная (нереальная для взыскания) задолженность.

Надежная задолженность – это задолженность в пределах срока, установленного договором, а также задолженность, обеспеченная залогом, поручительством или банковской гарантией [5, стр. 15–16, 1]. Сомнительная задолженность. В соответствии с п. 1 ст. 266 НК РФ сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполненных работ, оказанных услуг, в случае если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией [1].

Существует множество способов ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности, примером может служить разработка системы скидок для покупателей, краткосрочное банковское кредитование, учет векселей, факторинг. Какое именно из этих способов использовать, руководство организации решает самостоятельно, исходя из своей кредитной политики, так как именно она является основной формой реализации системы управления дебиторской задолженностью. Однако, не у всех предприятий есть возможность управлять своей дебиторской задолженностью с помощью системы скидок или кредита [2, стр.116].

Кроме этого у факторинга существует несколько преимуществ [3, стр.267-269].

Основными из них являются: при факторинге все средства предприятия используются полностью, а при кредите всегда остается неснижаемый остаток на счете; появляется экономия на налоге на прибыль. Так как обычно возникает ситуация, когда уплата налога наступает быстрее чем получение средств от реализации товара. Факторинг помогает избежать этого.

Контрагенты, которым должен хозяйствующий субъект, являются кредиторами предприятия, т.е. данное предприятие имеет перед ними кредиторскую задолженность. Одни из самых частых ошибок в учете кредиторской задолженности: аналитический учет недостаточно детализирован; недостаточная организация синтетического учета; ошибки при инвентаризации задолженности; недочеты при списании данного вида задолженности.

Задолженность хозяйствующего субъекта перед контрагентами может возникать в следующих основных случаях: при получении аванса в адрес организации за поставку продукции, если организация продукцию не поставила; при получении ценностей организацией, в случае если ценности не были оплачены, и т.д.

Рост задолженности хозяйствующего субъекта перед своими кредиторами свидетельствует об увеличении зависимости предприятия от заемных средств и ухудшении финансового положения и в целом носит негативный характер.

Кредиторская задолженность образуется, как правило, в той ситуации, когда день, например, поступления продукции не совпадает с датой ее оплаты



по факту. Наличие такого положения нельзя назвать благоприятным для экономического объединения - компании.

Эффективность оценки задолженности во многом зависит от знаний методик анализа и умений их использования на практике. Существующие в настоящее время методы финансового анализа в целях управления дебиторской и кредиторской задолженностью излишне часто используют коэффициентный анализ, стараясь подогнать полученные результаты под некие нормативные значения либо сравнивая с ними. Не отказываясь полностью от коэффициентного анализа, надо больше внимания уделять абсолютным показателям, если возможно, корректируя их с учетом фактора времени.

Заключение и выводы. Рост дебиторской задолженности не всегда представляет собой проблему для предприятия. Если оно расширяет деятельность, наращивает объем продаж, то увеличивается число покупателей и соответственно может возрасти дебиторская задолженность.

В заключение можно сделать вывод, что основные проблемы, с которыми часто сталкиваются предприятия в процессе управления дебиторской и кредиторской задолженностью – это отсутствие основ, а точнее внутренних локальных актов, которые позволили бы эффективно работать с долгами.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая № 117-ФЗ от 05.08.2000 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/>
2. Бусыгин Д.Ю. Практика инновационного финансово-инвестиционного менеджмента: пособие / Д.Ю. Бусыгин, Ю.Н. Бусыгин, Н.А. Антипенко. Минск: БГАТУ, 2016. - 438 с.
3. Ванюкова Р. А. Универсальный язык бухгалтерского учета / Р. А. Ванюкова // Актуальные проблемы экономики современной России. - 2017. - С. 393.
4. Дорожкина, Н.И. Федорова А.Ю. Реструктуризация как наиболее эффективный способ оптимизации кредиторской задолженности предприятия / Н.И. Дорожкина, А.Ю. Федорова // Известия ЮЗГУ. – 2014. – № 1. – С. 273
5. Стародубцева И. Учет безнадежных долгов. Актуальные вопросы списания дебиторской задолженности / И. Стародубцева // Финансовая газета. – 2015. – № 34. – С. 21
6. Щипицина, Л.Н. Современные методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью / Л.Н. Щипицина // Актуальные проблемы аграрной науки в XXI веке: материалы Всероссийской заочной научно-практической конференции. – 2014. – С. 230

References:

1. Tax Code of the Russian Federation. Part Two No. 117-FZ of August 5, 2000 [Electronic resource]. - Access mode: <http://base.garant.ru/>
2. Busygin D.Yu. Practice of innovative financial and investment management: manual / D.Yu. Busygin, Yu.N. Busygin, N.A. Antipenko. Minsk: BGATU, 2016. - 393 p.
3. Vanyukova R. A. The universal language of accounting / R. A. Vanyukova // Actual problems of the economy of modern Russia. - 2017. - p. 393



4. Dorozhkina, N.I. Fedorov A.Yu. Restructuring as the most effective way to optimize the company's accounts payable / N.I. Dorozhkina, A.Yu. Fedorov // Izvestiya SWSU. - 2014. - № 1. - p. 273
5. Starodubtseva I. Accounting for bad debts. Actual issues of writing off receivables / I. Starodubtseva // Financial newspaper. - 2015. - № 34. - P. 21
6. Schipitsina, L.N. Modern methods of management of receivables and payables / L.N. Shchipitsina // Actual problems of agrarian science in the XXI century: materials of the All-Russian correspondence scientific-practical conference. - 2014. - P. 230

***Abstract.** The article considers receivables and payables, as an object of accounting in the field of the defense industry. Investigating the substantive essence of real, dubious, controversial and hopeless types of debt, the author makes an attempt to correlate them with certain types of assets - "imaginary" and "hidden", which allows to conclude that it is erroneous to include debt with expired limitation period in the composition of bad debt and as a result, "imaginary" assets.*

***Key words:** debt, receivables, payables, real, doubtful, controversial, bad debts, hidden assets, imaginary assets.*

Статья отправлена: 11.11.2018
Харина Е.И.