

УДК 657

Чаплыгина М.А., канд. экон. наук, доцент кафедры бухгалтерского учета финансов и налогообложения Курского института кооперации (филиала) Белгородского университета кооперации, экономики и права

Польская Г.А., канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой бухгалтерского учета финансов и налогообложения Курского института кооперации (филиала) Белгородского университета кооперации, экономики и права

Виноградова Н.И., преподаватель кафедры бухгалтерского учета финансов и налогообложения Курского института кооперации (филиала) Белгородского университета кооперации, экономики и права

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА К КОНТРОЛЮ ЗА СОСТОЯНИЕМ КАЧЕСТВА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

В статье рассматривается логическая схема поэтапного выполнения комплексного подхода к контролю за качественным состоянием дебиторской задолженности, являющейся инструментом регулирования платежной дисциплины предприятия и предотвращающей возникновение списания дебиторской задолженности, по которой истекает срок исковой давности.

Ключевые слова: дебитор, дебиторская задолженность, качество дебиторской задолженности, платежная дисциплина.

В условиях жесткой конкуренции предприятиям приходится часто реализовывать свою готовую продукцию в кредит и быть готовым на отсрочку платежей, а именно на возникновение дебиторской задолженности. Вследствие этого готовая продукция отгружается клиенту (покупателю), запасы уменьшаются, а дебиторская задолженность увеличивается. Оптимальная величина дебиторской задолженности требует соответствующих расходов, но возникающий товарный кредит приносит выгоду в виде роста объема продажи готовой продукции. При том, что готовая продукция продана в кредит, прибыль только числится в балансе, на самом же деле ее финансово не видно до тех пор, пока не будет произведена оплата в денежном эквиваленте.

Объем средств, находящихся на счетах предприятий, зависит от двух факторов:

- объема проданной готовой продукции в кредит;
- средней продолжительности времени между датой продажи готовой продукции и получением денежных средств (выручки).

Вследствие этого за состоянием дебиторской задолженности необходим тщательный оперативный и систематический контроль.

Предположим, предприятие 1 декабря реализовало готовой продукции в кредит на 200 000 руб. Такие условия реализации будут действовать и в последующие дни. Срок предоставления оплаты покупателям (дебиторам) установлен в

течение 10 дней. За первый день просрочки величина задолженности за дебитором (покупателем) будет равна 200 000 руб., за второй день составит 400 000 руб., а на 10 декабря составит: $10 * 200\ 000\ \text{руб.} = 2\ 000\ 000\ \text{руб.}$ На 11 декабря дебиторская задолженность увеличится на 200 000 руб., предположим, что в этот день числится поступление выручки за проданную продукцию на первое декабря, что сократит дебиторскую задолженность на 200 000 руб., однако общая сумма задолженности за дебитором все равно останется на уровне 2 000 000 руб. Следовательно, сумма задолженности за дебитором равна произведению ежедневного объема реализации продукции в кредит и срока предоставления кредита (устанавливаемой самостоятельно предприятием).

Таким образом, сумма дебиторской задолженности зависит от удельного веса продажи готовой продукции в кредит и от периода, на который этот товарный кредит предоставляется.

При своевременной оплате готовой продукции получается фактическая прибыль, а при продаже с отсрочкой платежа (кредит) прибыль только отражается в бухгалтерско-финансовой отчетности, а реально финансовые ресурсы предприятия не увеличиваются до тех пор, пока не будут зачислены денежные средства на расчетный счет от задолжника (дебитора). В настоящее время при излишке товарной продукции рост объема продаж в кредит, в т.ч. и с ненадежными клиентами, осуществляется для того, чтобы в бухгалтерской отчетности отразился более высокий уровень прибыли. Это приведет к временному повышению рыночной цены выпущенных акций предприятием, но затем такие действия приводят к снижению реальной прибыли [8].

В результате контроль за состоянием дебиторской задолженностью неизбежен на предприятиях всех форм собственности, выполняемый по рассматриваемым ниже этапам:

– расчет среднего периода инкассации (средний срок оплаты дебиторской задолженности) или оборачиваемости дебиторской задолженности;

– составление списка взвешенного «старения» счетов должников (дебиторов);

– формирование реестра – групп «старения» счетов должников – (дебиторов);

– расчет коэффициента просроченной дебиторской задолженности;

– диагностика безнадежной дебиторской задолженности [9].

Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях (DSO) характеризует скорость обращения средств, инвестированных в дебиторскую задолженность. Рост показателя свидетельствует об увеличении продаж в кредит, и наоборот

$$DSO = B / Dz, \quad (1)$$

где B – выручка от реализации продукции (работ, услуг) за период;

Dz – средняя величина дебиторской задолженности за период.

Итак: предприятие производит и реализует 1 500 000 стиральных машин в год по цене 38 тыс. руб. за каждую. Продажа производится в кредит по следующим параметрам: 3/10 «брутто 30». Это означает, что при своевременном расчете в первые десять дней оплаты за полученную готовую продукцию предприятие предоставляет скидку 3%. В договорах поставок с контрагентами крайний срок оплаты прописан с периодом в тридцать дней. Примерно 60% объема продаж производится со скидкой на десятый день, а последующие 40% на тридцатый день. В результате период инкассации (период получения платежей или период погашения или оборачиваемость дебиторской задолженности в днях), (ACP), равна:

$$DSO(ACP) = 0,6 * 10\ \text{дней} + 0,4 * 30\ \text{дней} = 19\ \text{дней.}$$

Общее время одного оборота дебиторской задолженности зависит от объема реализации в кредит и промежутка време-

ни между продажей и получением выручки. Чем ниже значение показателя, тем выше эффективность этих расчетов.

$$ADS = Dz * T / P, \quad (2)$$

где T – длительность периода;

P – сумма погашенной задолженности.

Однодневная выручка (ADS) при том, что в году 365 дней, составляет:

$$ADS = (1\,500\,000 * 38\,000) / 365 = 156\,164 \text{ тыс. руб.}$$

При регулярной оплате в соотношении 60/40 дебиторская задолженность в течение всего года в среднем будет примерно равна 2 967 116 тыс. руб. (156 164 тыс. руб. * 19).

Для контроля за дебиторской задолженностью финансовые менеджеры должны постоянно сравнивать значение DSO с его отраслевым значением.

По российским источникам [3, 5], среднее значение этого показателя составляет 8 оборотов в год. Данные примера означают, что оборачиваемость дебиторской задолженности существенно ниже 19 оборотов (19=365:19), чем у средне-статистической аналогичной компании. Такое состояние дел может быть резуль-

татом неэффективной работы финансовых менеджеров по взысканию долгов у дебиторов и наличия большого количества просроченных счетов к оплате, а также отсутствие стимулирующих действий (скидок) при оплате счетов дебиторами в срок.

Разграничение дебиторской задолженности по периодам возникновения или списка взвешенного «старения» счетов дебиторов представляет собой свод счетов к получению по срокам их возникновения в ограниченные группы [7].

При составлении классификации или ограниченных групп дебиторов по срокам задолженности (взвешенного «старения» счетов дебиторов) финансовыми менеджерами используется подробная информация текущего бухгалтерского учета дебиторов (счет 62 «Расчет с покупателями и заказчиками») [4]. Очень удобен автоматизированный бухгалтерский учет, с помощью которого без затруднения можно определить дату возникновения задолженности по каждому клиенту (дебитору) или конкретного счета и составить их группировку по соответствующей классификации (табл. 1).

Таблица 1

Список взвешенного «старения» счетов дебиторов (должников)

Группировка дебиторов по срокам задолженности, дни	Сумма дебиторской задолженности руб.	Удельный вес в общей сумме задолженности, %	Взвешенное старение счетов, дни
0-10	529 630	17,85	
11-30	465 541	15,69	
31-60	703 206	23,70	1
61-90	458 716	15,46	2
91-120	99 398	3,35	2
121-150	96 728	3,26	2
151-180	63 793	2,15	2
181-360	74 178	2,50	4
361-720	231 435	7,80	3
свыше 721 дня	244 490	8,24	3
Итого:	2 967 116	100,00	-

Наибольший вклад в итоговую продолжительность периода оборота дебиторской задолженности относится к пе-

риоду от 181–360 дней, а именно 4 дня. Также внимания заслуживает период от 361 до 720 дней, свыше 720 дней. Все три

перечисленных срока возникновения дебиторской задолженности дают практически 52,6% срока просроченных счетов, а именно 10 дней из 19 дней всей задолженности.

Следующим этапом считается формирование реестра «старения» счетов дебиторов, который выполняется в ре-

зультате анализа договоров с контрагентами, а собранная информация ранжируется на группы по уменьшению величины задолженности [9, 10].

Реестр «старения» счетов дебиторов дает больше информации, чем расчет срока погашения задолженности (табл. 2).

Таблица 2

Реестр – групп «старения» счетов дебиторов

(сумма, тыс. руб.)

Дебиторы	0-10 дней	11-30 дней	31-60 дней	61-90 дней	свыше 91 дня	Всего	Доля, %
А	1	2	3	4	5	6	7
Предприятие А	640,8	х	х	451,7	х	1092,5	36,82
Предприятие Б	х	784,6	х	х	х	784,6	26,44
Предприятие В	х	х	322,6	х	х	322,6	10,87
Предприятие Г	х	х	х	х	767,4	767,4	25,86
Всего	640,8	784,6	322,6	451,7	767,4	2 967,1	100,0
Доля, %	21,60	26,44	10,87	15,22	25,86	100,0	х

В результате представленного реестра финансовым менеджерам надо особенно обратить внимание на долги сроком образования свыше 90 дней и именно на тех должников, которые находятся в группе столбца 5, на долю которых приходится 25,86% всей задолженности не много и не мало, а четвертая часть.

На четвертом этапе финансовые менеджеры должны строго анализировать структуру просроченной дебиторской задолженности и просчитывать ее коэффициент (ORR). Просроченная дебиторская задолженность представляет собой иммобилизацию активов предприятия, а именно высвобождения некоей части активов из денежного оборота

$$ORR = OR / R, \quad (3)$$

где R – дебиторская задолженность;

OR – просроченная дебиторская задолженность.

В нашем примере коэффициент просроченной задолженности (ORR) равен 0,5196 ($ORR = 322,6+451,7+767,4 / 2967,1 * 100\%$).

Рассчитанный коэффициент говорит о том, что 51,96% всей дебиторской задолженности рассматриваемого нами предприятия является просроченной.

Полученный результат должен сигнализировать финансовым менеджерам о низком уровне качества работы с дебиторской задолженностью, отражающий проблему низкой ликвидности дебиторской задолженности и приводящий к отсутствию финансирования деятельности.

Пятый этап в контрольной функции финансового менеджера заключается в диагностике безнадежной дебиторской задолженности.

Имеющаяся группировка «старения» счетов дебиторов позволяет финансовым менеджерам диагностировать появление безнадежных долгов. Удельный вес безнадежных долгов напрямую зависит от временного периода, в течение которого должник обязуется оплатить свою задолженность [4] (табл. 3).

Таблица 3

Зависимость безнадежных долгов от срока оплаты счетов дебиторов [5]

Срок дебиторской задолженности, дней	Доля безнадежных долгов, %
До 30	4
31–60	8
61–90	12
свыше 91	16

В результате, прослеживается следующая зависимость: в общей сумме дебиторской задолженности по срокам погашения до 30 дней около 48% относится к разряду безнадежной; 31–60 дней – 11%; 61–90 дней – 15%; 91–120 дней – 26%; при дальнейшем увеличении срока пога-

шения на очередные 30 дней доля безнадежных долгов повышается на 3–4%.

Рассмотренные выше параметры финансовый менеджер должен сводить в таблицу оценки фактического состояния дебиторской задолженности, используя алгоритм [9, 10] (табл. 4).

Таблица 4

Алгоритм оценки фактического состояния дебиторской задолженности и диагностика безнадежной дебиторской задолженности

(сумма, руб.)

Группировка дебиторов по срокам возникновения	Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	Доля в общей сумме, %	Вероятность безнадежных долгов, отн. ед.	Сумма безнадежных долгов	Реальная величина задолженности
0–10	529 630	17,85	0,025	13 240	516 389
11–30	465 541	15,69	0,05	23 277	442 264
31–60	703 206	23,70	0,075	52 740	650 466
61–90	458 716	15,46	0,1	45 871	412 844
91–120	99 398	3,35	0,15	14 909	84 488
121–150	96 728	3,26	0,20	29 018	67 710
151–180	63 793	2,15	0,30	31 896	31 897
181–360	74 178	2,50	0,55	55 633	18 545
361–720	231 435	7,80	0,55	173 576	57 859
свыше 721 дня	244 490	8,24	0,75	232 265	12 225
Итого:	2 967 116	100,00	0	672 429	2 294 685

Согласно комплексному подходу проведенные расчеты позволяют заключить, что рассматриваемое нами предприятие не получит 672,4 тыс. рублей, или 22,66%, дебиторской задолженности. Следовательно, на эту сумму бухгалтерия должна сформировать резерв по сомнительным долгам.

Под сомнительной задолженностью признается дебиторская задолженность предприятия, которая не погашена в установленные договором сроки, и не обеспечена соответствующими гарантиям [4].

Пунктом 77 Положения по ведению бухгалтерского учета [2] установлено, что долги, нереальные к взысканию, списываются по каждому обязательству на основании данных проведенной инвентаризации, письменного обоснования и приказа (распоряжения) руководителя организации и относятся соответственно на счет средств резерва сомнительных долгов либо на финансовые результаты предприятия, если в период, предшествующий отчетному, суммы этих долгов не резервировались.

Таким образом, комплексный подход к контролю за дебиторской задолженностью с позиции платежной дисциплины надо начинать с оценки общего состояния и динамики развития оборачиваемости дебиторской задолженности, так как любое замедление в оплате покупателями (дебиторами) ведет к росту затрат при возможности использовать эти средства на развитие предприятия. Кроме того, сокращение оплаты покупателями служит результатом ухудшения качества дебиторской задолженности и об увеличении удельного веса сомнительных долгов. Практика показывает, что изменения объема продаж, сезонные изменения при отгрузке продукции затрудняют анализ качества дебиторской задолженности, так как она изменяется, даже если платежное

поведение покупателей (дебиторов) остается прежним [6, 8].

Чтобы преодолевать данные затруднения нами предлагается систематизированная работа с позиции платежной дисциплины, позволяющей спрогнозировать и оценить изменения платежного поведения покупателей (клиентов) независимо от увеличения или сокращения объема реализации. Такой подход направлен на выявление изменений платежного поведения покупателей (клиентов).

Простым, доступным и действенным инструментом для финансовых менеджеров при проведении оперативного контроля за состоянием дебиторской задолженностью и платежной дисциплиной, может являться ведомость непогашенных остатков (табл. 5).

Таблица 5

Ведомость непоплаченных остатков предприятия

Месяц и квартал	Выручка от реализации, тыс. руб.	Дебиторская задолженность, возникшая в данном месяце	
		тыс. руб.	%
Январь	4580	916,0	20
Февраль	4600	2760,0	60
Март	4520	3164,0	70
I квартал	13700	23290,0	150
Апрель	4470	894,0	20
Май	4640	2784,0	60
Июнь	4690	3283,0	70
II квартал	13800	23460,0	150
Июль	4650	930,0	20
Август	4720	2832,0	60
Сентябрь	4810	3367,0	70
III квартал	14180	24106,0	150
Октябрь	4750	950,0	20
Ноябрь	4470	2682,0	60
Декабрь	5250	3675,0	70
IV квартал	14470	24599,0	150

Представленная ведомость имеющихся непоплаченных остатков формируется в следующем порядке: из общей суммы дебиторской задолженности на конец квартала выделяется дебиторская задолженность за клиентами, числящаяся как ежемесячная реализация этого квартала. Затем помесечно рассчитывается

удельный вес непоплаченной дебиторской задолженности в объеме реализации текущего месяца.

Итак: на конец первого квартала от январского объема реализации на сумму 4580 тыс. руб. остались невыплаченными 916 руб., или 20%, а также от февральской реализации 60% и от мартовской 70%.

Типичная ситуация наблюдается и в течение каждого последующего квартала. Следовательно, данные таблицы 5 отражают, что платежная дисциплина клиентов–должников в течение года существенных изменений не претерпела.

Вначале рассматриваемой нами ситуации прописывалось, что порядок осуществления платежей клиентами является

постоянным. Но с течением различных ситуаций, как в обществе, так и у клиентов в реальной жизни, он естественно меняется. Данные изменения отражаются в последней графе ведомости неоплаченных остатков (табл. 6). Предположим, что в III квартале дебиторы начали проводить выплаты более медленными темпами.

Таблица 6

Изменения ведомости неоплаченных остатков предприятия по III кварталу

Месяц и квартал	Выручка от реализации, тыс. руб.	Дебиторская задолженность, возникшая в данном месяце	
		тыс. руб.	%
июль	4650	1023	22
август	4720	3162	67
сентябрь	4810	3944	82
III квартал	–	8129	171

Как видно, отношение дебиторской задолженности к ежемесячному объему реализации стало выше, чем в первом и во втором кварталах. Общая сумма неоплаченных остатков увеличилась со 150 до 171%, на основании чего финансовый менеджер может судить о замедлении получения выручки от реализации. Таким образом, использование финансовыми менеджерами ведомостей неоплаченных остатков могут прогнозировать их величины.

Из выше освещенных параметров можно отметить, что практические аспекты в систематизации контроля за дебиторской задолженностью включают в себя описанные ниже методы.

Устанавливается критический уровень дебиторской задолженности. Имеющиеся расчетные документы, отражающие превышение критического уровня по дебиторской задолженности в обязательном порядке, подвергаются обязательной проверке.

По представленным расчетным документам проводится контрольная выборка. В этом случае применяются разные методы. Одним из первых и простых применим *n*-процентный тест № = 10%. Следовательно, финансовые менеджеры проверяют каждый десятый документ по

выбранному признаку, например по времени возникновения обязательства.

Анализируются фактически – имеющиеся суммы дебиторских долгов в отобранных расчетных документах при составлении реестра групп должников. В таких случаях финансовые менеджеры должны выполнять телефонные звонки, направлять письма должника с просьбой подтвердить реальность проставленной суммы в бухгалтерских документах.

Дается оценка выявленных ошибок, используя различные критерии. Так, если в результате контрольной проверки выявляется отклонение между учетной и подтвержденной не более 5%, она признается несущественной. Если от 5% до 10% – принимается как существенная, а если свыше 10% – то недопустимой, при которой финансовым менеджерам необходимо принимать эффективные действия по возврату дебиторской задолженности.

Список литературы

1. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ утв. Приказом Минфина

России от 29.07.98 г. № 34н (ред. от 24.12.2011).

2. *Борисоглебская, Л. Н.* Скидка за досрочную оплату как фактор оптимизации фондов обращения [Текст] / Л. Н. Борисоглебская, А. А. Мальцева // Известия ТулГУ. Сер. Бизнес-процессы и бизнес-системы. Вып. 6. – Тула : Изд-во ТулГУ, 2006. – С. 32–37.

3. *Басовский, Л. Е.* Контроль состояния дебиторской задолженности <http://www.elitarium.ru>

4. *Виноградова, Н. И.* Исследование современного состояния предприятий розничной торговли [Текст] / Н. И. Виноградова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2011. – № 4. – С. 342–347.

5. *Колб, Р. В.* Финансовый менеджмент [Текст] / Р. В. Колб, Р. Дж. Родригес. – М. : Издательство «Финпресс», 2006. – 496 с.

6. *Клевцов, С. М.* Компаративный анализ методов воспроизводства материальных активов [Текст] / С. М. Клевцов // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2013. – № 4(48). – С. 363–368.

7. *Польская, Г. А.* Внутренний контроль в потребительской кооперации:

проблемы и перспективы развития [Текст] / Г. А. Польская // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2013. – № 1. – С. 196–203.

8. *Польская, Г. А.* Мотивационный подход к системе управления кооперативной организацией [Текст] // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2013. – № 4(48). – С. 371–374.

9. *Чаплыгина, М. А.* Управление дебиторской задолженностью на микроуровне [Текст] : монография / М. А. Чаплыгина. – Белгород : Издательство БУПК, 2011. – 166 с.

10. *Чаплыгина, М. А.* Гибкое финансирование текущей задолженности [Текст] / М. А. Чаплыгина // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. – 2009. – № 2(30). – С. 221–230. – 2013. – № 4(48). – С. 361–366.

✉ polscaya.galina@yandex.ru