

THE IMPACT ANALYSIS OF RECEIVABLES ON THE COMPANY'S ACTIVITIES

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
ПРЕДПРИЯТИЯ

Валентина ПАЛАДИ, vspaladi@mail.ru,
Ирина ГАЙДАРЛЫ, irina21gaidarli@gmail.com,
Светлана ПЛУКЧИ, splukchi@gmail.com
Молдавская Экономическая Академия

Abstract. The current instability of the economic situation, the low solvency of enterprises, causes an increase in the volume of accounts receivable on the producers' balance sheets, and also creates a risk of non-repayment of obligations, therefore, the analysis of the influence of receivables on the activities of the enterprise is relevant and necessary in the current economic conditions. It is from the analysis and management of receivables that the stability of the enterprise and the effectiveness of its activities depend.

Keywords: accounts receivable, receivable turnover, collection period, default risk, bankruptcy, insolvency.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, оборачиваемость дебиторской задолженности, период оборачиваемости дебиторской задолженности, риск непогашения, банкротство, неплатёжеспособность.

JEL: M41

Введение. Одна из важнейших задач каждого руководителя предприятия является обеспечение эффективного контроля за состоянием расчетов с дебиторами. Ведь, прежде чем решить собственные финансовые обязательства по платежам перед партнерами, руководство стремится максимально увеличить поступления денежных потоков за счет уменьшения уровня дебиторской задолженности. Но часто из-за невозможности взыскания долгов из своих контрагентов, руководство вынуждено превращать высоколиквидные активы предприятия в денежные средства для погашения собственных долгов, что грозит им банкротством. Таким образом, проблематичность вопроса заключается в поиске таких управленческих методов, которые позволят избежать негативных влияний дебиторской задолженности на финансовое состояние предприятия и поиске преимуществ в существовании такого вида долга.

Основное содержание. Согласно Национальному Стандарту Бухгалтерского Учета «Дебиторская задолженность и финансовые инвестиции» под дебиторской задолженностью понимаются «права субъекта, возникающие в результате сделок или прошлых событий, и от погашения которых ожидается поступление (увеличение) ресурсов, содержащих экономические выгоды» [1]. Дебиторская задолженность отражается в разрезе следующих групп:

- 1) коммерческая дебиторская задолженность;
- 2) авансы выданные;
- 3) дебиторская задолженность бюджета;
- 4) дебиторская задолженность персонала;
- 5) прочая дебиторская задолженность.

Вся сумма дебиторской задолженности, в зависимости от срока погашения, делится на текущую или краткосрочную (срок погашения не превышает 12 месяцев) и долгосрочную дебиторскую задолженность (срок погашения более 12 месяцев). В зависимости от того, погашено ли обязательство в срок или нет, выделяют нормальную и просроченную дебиторскую задолженность. Нормальной признаётся задолженность, у которой срок исполнения не истёк. Просроченной считается задолженность, срок исполнения которой уже истёк.

Отметим, что в настоящее время ни одно предприятие не обходится без возникновения дебиторской задолженности, поскольку это всегда объясняется

производственной необходимостью: одному предприятию выгодно предложить собственную продукцию или товар и передать его, отсрочив оплату, другому – заполучить его с возможностью рассрочки платежа. Над состоянием величиной дебиторской задолженности предприятие должно осуществлять постоянный контроль, который позволит обеспечивать своевременное взыскание денежных средств образующих дебиторскую задолженность. Одним из способов осуществления данного контроля является проведения анализа показателей оборачиваемости средств, вложенных в дебиторскую задолженность, а именно таких как:

1) *коэффициент оборачиваемости (или число оборотов) дебиторской задолженности*. Данный показатель является одним из финансовых показателей деловой активности и показывает, сколько раз за период (год) предприятие получила от покупателей оплату в размере среднего остатка неоплаченной задолженности. То есть, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности измеряет эффективность работы с покупателями в части взыскания дебиторской задолженности, а также отражает политику предприятия в отношении продаж в кредит. Как правило, для коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, как и для других показателей оборачиваемости не существует четких нормативов, поскольку они сильно зависят от отраслевых особенностей и технологии работы предприятия. Но в любом случае, чем выше коэффициент оборачиваемости, т.е. чем быстрее покупатели погашают свою задолженность, тем лучше для предприятия. При этом эффективная деятельность не обязательно сопровождается высокой оборачиваемостью. Например, при продажах в кредит остаток дебиторской задолженности будет высоким, а коэффициент ее оборачиваемости соответственно низкий. В качестве основных источников информации для расчета коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности выступают данные бухгалтерского баланса и отчёта о прибылях и убытках. В общем виде формулу расчета коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности можно представить следующим образом:

$$\text{Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты} = \frac{\text{Доходы от продаж}}{\text{Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности}} \quad (1)$$

Исходя из данной формулы, можно сделать вывод, что коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности прямо пропорционально зависит от получаемых предприятием доходов от продаж и обратно пропорционально зависит от средней величины дебиторской задолженности, рассчитанной за отчётный период.

2) *период оборачиваемости дебиторской задолженности* рассчитывается с целью определения времени, необходимого для инкассации дебиторской задолженности. Другими словами, этот показатель характеризует период времени, который проходит с момента продажи до момента получения оплаты. Период оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Период оборачиваемости дебиторской задолженности, дни} = \frac{\text{Среднегодовая стоимость дебиторской задолженности}}{\text{Доходы от продаж}} \times 365 \quad (2)$$

Положительно оценивается ситуация, когда период оборачиваемости дебиторской задолженности сокращается, то есть когда имеет место ускорение оборачиваемости.

3) *доля дебиторской задолженности в общей сумме оборотных активов* - показывает удельный вес дебиторской задолженности в общей сумме оборотных активов предприятия. Формула расчета данного показателя является:

$$\text{Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, \%} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Всего оборотные активы}} \times 100 \quad (3)$$

Увеличение уровня данного показателя, как правило, рассматривается как негативное явление, поскольку говорит о том, что все большая часть оборотных активов временно отвлекается из оборота и не участвует в процессе операционной деятельности предприятия.

4) *доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности* определяется отношением сомнительной дебиторской задолженности к общей сумме дебиторской задолженности, то есть:

$$\text{Доля сомнительной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности, \%} = \frac{\text{Сомнительная дебиторская задолженность}}{\text{Общая сумма дебиторской задолженности}} \times 100 \quad (4)$$

Данный показатель характеризует качество дебиторской задолженности. Чем выше является доля сомнительной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности, тем менее ликвидным является баланс предприятия, и тем самым свидетельствует об уровне потерь средств в расчетах с дебиторами.

Следует отметить, что в ходе экономической деятельности величина дебиторской задолженности может как уменьшаться, так и увеличиваться. Снижение величины дебиторской задолженности оценивается положительно в том случае, если это происходит за счет сокращения периода ее погашения. Если же дебиторская задолженность уменьшается в связи с снижением отгрузки продукции или товаров, то это свидетельствует об снижении деловой активности предприятия. В свою очередь, если рост дебиторской задолженности произошел в результате увеличения объема продаж, то данный рост положительно влияет на деятельность предприятия. Но если данное увеличение произошло как следствие необоснованной кредитной политики по отношению к покупателям, либо неплатежеспособности покупателей, то рост дебиторской задолженности оценивается отрицательно.

Далее выделим основные *преимущества роста* дебиторской задолженности и ее влияние на деятельность предприятия, а именно:

1) существование привлекательных условий сотрудничества, которые способствуют расширению клиентской базы. Дебиторская задолженность содействует росту клиентской базы, так как покупателю интересна возможность получения товаров, сырья и т.д. в кредит, предусматривающая возвращение средств через определённый промежуток времени. С другой стороны, рост числа клиентов интересен и для предприятия, несмотря на временное образование дебиторской задолженности;

2) рост доходов от продаж в результате увеличения объемов реализации продукции и товаров, что соответственно приводит и к увеличению прибыли. В результате расширения клиентской базы объёмы реализованных товаров и продукции так же возрастают.

Однако, постоянный рост дебиторской задолженности бесспорно оказывает и негативное влияние на деятельность предприятия. В частности, к *недостаткам роста* дебиторской задолженности можно отнести:

1) вероятность потерь, связанная с существованием инфляции денежных средств. Это значит, что, если бы средства, заимствованные третьим лицом у предприятия, находились в распоряжении законного владельца, их можно было бы использовать в качестве получения дополнительного дохода путём инвестирования, осуществления капиталовложений;

2) задержки в расчётах с дебиторами оказывают негативное влияние на возможности предприятия приобрести всё необходимое для осуществления своей деятельности,

осложняют способность предприятия относительно погашения обязательств перед своими кредиторами и т.д.;

3) ухудшение ликвидности баланса. Это означает, что в случае превышения роста текущей дебиторской задолженности над ростом текущих обязательств уровни показателей текущей и промежуточной ликвидности превысят теоретически рекомендуемые, что свидетельствует об ухудшении показателей ликвидности предприятия;

4) нерациональное использование активов в виде дебиторской задолженности. Когда рост дебиторской задолженности превышает рост доходов от продаж, это означает, что активы в виде дебиторской задолженности «заморожены», так как изъяты из оборота предприятия и не участвуют в операционной деятельности предприятия. Как следствие – уменьшается сумма прибыли или предприятие может понести даже убытки;

5) в результате неплатёжеспособности дебиторов, финансовая стабильность предприятия находится под большим вопросом. Кроме того, такие условия могут привести к полному обнищанию предприятия или к банкротству.

Исходя из всего вышесказанного, можно отметить, что «полезность» дебиторской задолженности является неопределённым и многозначным аспектом, в виду наличия как положительных, так и отрицательных моментов, которые во многом обусловлены эффективностью системы управления на предприятии. Так, как система управления на предприятии включает в себя в обязательном порядке нахождение оптимального размера дебиторской задолженности, то создание специальной финансовой политики управления дебиторской задолженности является одним из способов избегания негативного влияния дебиторской задолженности на деятельность предприятия. Такая финансовая политика может включать как анализ дебиторской задолженности за предыдущий и отчетный период, анализ объема продаж, определение резерва сомнительных долгов, так и расчет соотношения дебиторской задолженности и текущих обязательств. Помимо этого, существует ещё один метод избегания негативного влияния дебиторской задолженности - это формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности. В составе этой процедуры должны быть предусмотрены различные способы воздействия на должника и получения причитающихся им сумм, а именно путем:

- проведения переговоров, которые предусматривают достижение компромиссного для обеих сторон соглашения, что является залогом сохранения деловых отношений между предприятием и дебитором. Во время переговоров возможно договорится о предоставлении отсрочки или рассрочки обязательств, изменить условия договора и т.д. Исполнение данного соглашения зависит от добросовестности дебитора и его верной оценке своих возможностей;

- медиации, предполагающей привлечения независимого посредника для разрешения конфликтов. В этом случае, медиатор стремится к тому, чтобы каждая из сторон смогла учесть свои интересы, не прибегая к судебным разбирательствам;

- направления претензии дебитору, например, напоминание по телефону, почте. Как правило, полученная должником претензия игнорируется. Поэтому данный способ не является действенным. Но приобретает более острый характер проблемы;

- применения штрафных санкций, штрафов, или приостановления поставок продукции;

- обращения в суд. Подача иска в суд является крайней мерой решения проблемы, если предыдущие не принесли должного результата. В данном случае решение суда может привести к взысканию денежных средств или аресту имущества дебитора.

Выводы. Из вышеизложенного следует, что возникновение дебиторской задолженности при осуществлении предпринимательской деятельности является объективным процессом, который не лишён рисков, так как по результатам хозяйственной операции между участниками должен быть произведён взаиморасчёт. Такой вид задолженности как дебиторская задолженность требует особого контроля и

анализа со стороны руководства предприятия. Эффективность, высокое качество анализа и принимаемых решений позволит повысить оборачиваемость дебиторской задолженности, сократить период её оборота, улучшить качество и прозрачность задолженности, увеличить объём продаж, что в будущем принесёт предприятию способность увеличить прибыльность своей деятельности, а также повысит устойчивость и надёжность предприятия.

Использование предложенных методов на практике позволит увеличить эффективность управления дебиторской задолженностью на предприятии, в результате чего могут быть достигнуты следующие результаты:

- 1) рост доходов от продаж в результате увеличения объемов реализации продукции, товаров;
- 2) улучшение финансовых результатов предприятия при сохранении платежеспособности предприятия;
- 3) установление прочных, стабильных отношений с участниками рынка;
- 4) сокращение уровня риска, связанного с выполнением компанией бизнес-функций, что в свою очередь приводит к повышению финансовой устойчивости предприятия.

Библиография

1. НСБУ «Дебиторская задолженность и финансовые инвестиции» // Нормативные акты по бухгалтерскому учету. - Chişinău, 2013, (Monitorul oficial al R. Moldova, №233-237), стр.416-428, ISBN 978-9975-4255-1-3
2. Егорушкина Т. Н., Самонин А. Н. Значение анализа дебиторской задолженности в системе управления предприятием // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 17. – с. 440–444. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/46263.htm>.
3. Кобелева С.В., Конова О.Ю. Дебиторская задолженность: возникновение, анализ и управление //Территория науки. – №2. – 2015.