

**DEFINITION AND CLASSIFICATION OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND
ACCOUNTS PAYABLE. METHOD OF ANALYSIS OF BUSINESS
ACTIVITY OF THE ENTERPRISE
(DEFINIREA ȘI CLASIFICAREA CREAȚELOR ȘI DATORIILOR.
METODA DE ANALIZĂ A ACTIVITĂȚII AFACERII ÎNTREPRINDERII)**

КАЗАРЕНКО АЛЕНА, мастерат,
Комратский Государственный Университет
г. Комрат, ул. Галацана 17
e-mail: semiramida-5@mail.ru

***Abstract:** In the process of economic activity, enterprises have contractual relations with various legal entities and individuals. Used for this non-cash payments make actual the existence of accounts receivable and payable, as the sale fact does not always coincide with the date of payment.*

The aim of this work is the debts definition and composition, the calculation of business activity indicators and suggestion debts management methods. For this research was applied a coefficient analysis.

***Keywords:** accounts receivable, accounts payable, accounts receivable and payable turnover ratio, the period of repayment of receivables, the duration of the turnover of accounts payable.*

JEL CLASSIFICATION: G32

Средства, поступающие от дебиторов, являются основным источником финансовых поступлений предприятий различных сфер деятельности. Несвоевременное погашение покупателями своих обязательств приводит к дефициту денежных средств, увеличивает потребность предприятия в оборотных активах и ухудшает его финансовое состояние. В то же время предприятие активно использует средства кредиторов, формируя за их счет значительную часть оборотных средств. При несоблюдении сроков возврата заемных средств страдает деловая репутация предприятия и возникает риск прекращения сотрудничества с контрагентами. Поэтому важное значение для благополучия предприятия имеет тщательный контроль и своевременность денежных расчетов. [1, С. 10]

Используемым методом исследования является коэффициентный анализ, который представляет собой расчет относительных показателей отчетности и определение их взаимосвязи. Соответствующие показатели называются финансовыми коэффициентами.

Дебиторская задолженность – это права субъекта, которые возникают в результате сделок или прошлых событий, от погашения которых ожидается (поступление) увеличение ресурсов, содержащих экономические выгоды.

Дебиторскую задолженность классифицируют [10, С.163] по следующим признакам:

- 1) Экономическое содержание:
 - Коммерческая;
 - Авансы выданные;
 - Задолженность бюджета;
 - Задолженность персонала;
 - Прочая задолженность.
- 2) Сроки оплаты и погашения:
 - Текущая, срок погашения которой не превышает 12 месяцев с отчетной даты;
 - Долгосрочная, срок погашения которой превышает 12 месяцев с отчетной даты.
- 3) Своевременность оплаты:
 - Нормальная, срок оплаты которой не наступил;

- Просроченная – не погашенная в срок, которая включает задолженность с истекшим сроком оплаты до 3-х месяцев, от 3-х месяцев до 1 года, более 1 года с момента наступления срока оплаты.
- 4) Валюта представления:
- Задолженность в национальной валюте;
 - Задолженность в иностранной валюте.
- 5) Степень аффилирования сторон:
- Задолженность неаффилированных сторон;
 - Задолженность аффилированных сторон.

Наличие задолженности – неотъемлемый момент деятельности предприятия. Все хотят работать по предоплате или получать деньги в день отгрузки, но на практике это случается редко. Во-первых, не все клиенты готовы работать по предоплате. Чтобы не терять рынок сбыта, поставщики предоставляют отсрочку. Это выгодно обеим сторонам сделки: для покупателя это возможность временно использовать чужие оборотные средства, а для поставщика – возможность расширить рынок и увеличить количество потребителей. [2, С.25]

При анализе дебиторской задолженности используются следующие показатели:

- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;
- период погашения дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ($K_{одз}$) отражает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятием. Этот показатель определяется как отношение между доходом от продаж и среднегодовой стоимостью дебиторской задолженности. Увеличение показателя означает сокращение продаж в кредит, а снижение — увеличение объема предоставляемого кредита.

$$K_{одз} = \frac{ДП}{ДЗ}, \text{ где} \quad (1)$$

ДП – доходы от продаж

ДЗ – среднегодовая дебиторская задолженность

Коэффициент оборачиваемости предприятия SA «Vinuri de Comrat» за 2015-2018 год.

$$2017 \text{ год: } K_{одз} = \frac{50779083}{(27061183+19502182)*0,5} = 2,18 \text{ оборота}$$

$$2018 \text{ год: } K_{одз} = \frac{65569759}{(19502182+24249391)*0,5} = 3 \text{ оборота}$$

Длительность оборота (период погашения) дебиторской задолженности ($D_{одз}$) показывает, сколько дней в среднем предприятие ожидает получения от своих клиентов платежей за проданные товары, выполненные работы, оказанные услуги. Данный показатель рассчитывается как произведение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности и длительности одного периода. Чем больше период просрочки дебиторской задолженности, тем выше риск ее непогашения. Тенденция к увеличению этого показателя свидетельствует о снижении ликвидности.

$$D_{одз} = \frac{360}{K_{одз}} \quad (2)$$

Длительность оборота дебиторской задолженности предприятия SA «Vinuri de Comrat» за 2015-2018 год.

$$2017 \text{ год: } D_{одз} = \frac{360}{2,18} = 165,14 \text{ дней}$$

$$2018 \text{ год: } D_{\text{одз}} = \frac{360}{3} = 120,11 \text{ дней}$$

Задачами управления дебиторской задолженности являются:

- выбор условий продаж, направленных на избежание сомнительных и безнадежных долгов: предоплата, сопровождение поставки, аккредитив.
- определение скидок или надбавок для различных групп покупателей в зависимости от соблюдения ими платежной дисциплины;
- уменьшение бюджетных долгов, что позволяет свести к минимуму риск наложения штрафов и начисления пени за просрочку платежей);
- оценка возможных издержек, связанных с дебиторской задолженностью, то есть упущенной выгоды от неиспользования средств, замороженных в дебиторской задолженности. [14, С. 128]

Кредиторская задолженность – денежные средства, временно привлеченные предприятием, учреждением, организацией и подлежащие возврату соответствующим физическим или юридическим лицам. Обычно кредиторскую задолженность составляют неосуществленные платежи поставщикам за отгруженные товары, неоплаченные налоги, невыплаченная начисленная заработная плата, невнесенные страховые взносы, неоплаченные долги.

С кредиторской задолженностью работает большинство предприятий. Например, начисляют зарплату в последний день месяца, а выдавать ее могут в течение 15 календарных дней после окончания месяца. С момента начисления до дня выдачи у компании будет числиться долг перед сотрудниками. [3, С. 43]

Организации заключают договор с условием о постоплате. То есть товар отгрузили, но за него пока не заплатили. Такие долги выгодны организации – таким образом она получает беспроцентный кредит и какое-то время бесплатно пользуется чужими деньгами. С другой стороны, бесконечно копить кредиторскую задолженность опасно – у каждого платежа есть срок погашения. А если в срок не выполнить свои обязательства, то это повлечет за собой штрафы и пени. Более того, контрагент может обратиться в суд, чтобы взыскать долги. Из-за большого долга компанию также могут признать банкротом. Именно поэтому важно своевременно контролировать величину данного показателя на предприятии. [4, С. 88]

Кредиторскую задолженность классифицируют [11, С. 357] по следующим признакам:

- 1) Экономическое содержание:
 - Коммерческие обязательства;
 - Начисленные обязательства;
 - Прочие обязательства.
- 2) Сроки оплаты и погашения:
 - Текущие обязательства, срок погашения которых не превышает 12 месяцев с отчетной даты;
 - Долгосрочные обязательства, срок погашения которых превышает 12 месяцев с отчетной даты.
- 3) Своевременность оплаты:
 - Нормальная, срок оплаты которой не наступил;
 - Просроченная – не погашенная в срок, которая включает задолженность с истекшим сроком оплаты до 3-х месяцев, от 3-х месяцев до 1 года, более 1 года с момента наступления срока оплаты.
- 4) Валюта представления:
 - Обязательства в национальной валюте;
 - Обязательства в иностранной валюте.
- 5) Степень аффилирования сторон:
 - Обязательства неаффилированными сторонам;

– Обязательства аффилированным сторонам.

Кредиторская задолженность является хорошим способом финансирования оборотного капитала. Главное, брать на себя обязательства, которые сможете выполнить. Чтобы вовремя платить поставщикам и не допускать чрезмерных долгов, необходимо разрабатывать политику управления кредиторской задолженностью. Она определяет: какая доля в структуре капитала приходится на кредиторскую задолженность; по каким показателям ее контролировать; когда нецелесообразно соглашаться на отсрочку поставщика; как составить бюджет задолженности; в каком порядке погашать долги; кого назначить ответственным за кредиторскую задолженность. [13, С. 38]

Один из важных элементов контроля кредиторской задолженности – это установление лимитов и нормативов ее размеров. Единых показателей для любой организации, нет. Все зависит от специфики деятельности, размера предприятия и т.д. Обычно кредиторская задолженность находится в прямой зависимости от объема производства и продаж. То есть чем больше обороты организации, тем больше и задолженность. [5, 112]

Состояние кредиторской задолженности анализируют с помощью специальных коэффициентов:

- коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;
- длительность оборота кредиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ($K_{окз}$) отражает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию. Этот показатель определяется как отношение между доходом от продаж и среднегодовой стоимостью кредиторской задолженности.

$$K_{окз} = \frac{ДП}{КЗ}, \text{ где} \quad (3)$$

ДП – доходы от продаж

КЗ – среднегодовая кредиторская задолженность

Коэффициент оборачиваемости предприятия SA «Vinuri de Comrat» за 2015-2018 год.

$$2017 \text{ год: } K_{окз} = \frac{50779083}{(25185599+20934741)*0,5} = 2,20 \text{ оборота}$$

$$2018 \text{ год: } K_{окз} = \frac{65569759}{(21355726+18654435)*0,5} = 3,28 \text{ оборота}$$

Чем выше данный показатель, тем быстрее предприятие рассчитывается со своими поставщиками. Снижение оборачиваемости кредиторской задолженности может означать как проблемы с оплатой счетов, так и более эффективную организацию взаимоотношений с поставщиками, обеспечивающую более выгодный, отложенный график платежей и использование кредиторской задолженности как источника получения дешевых финансовых ресурсов. [6, С. 123]

Длительность оборота (период погашения) кредиторской задолженности ($D_{окз}$) показывает, за сколько дней в среднем предприятие оплачивает свои долги. Данный показатель рассчитывается как произведение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности и длительности одного периода.

$$D_{окз} = \frac{360}{K_{окз}} \quad (4)$$

Длительность оборота кредиторской задолженности предприятия SA «Vinuri de Comrat» за 2015-2018 год.

$$2017 \text{ год: } D_{\text{окз}} = \frac{360}{2,20} = 163,64 \text{ дней}$$

$$2018 \text{ год: } D_{\text{окз}} = \frac{360}{3,28} = 109,76 \text{ дней}$$

Обычно, увеличение показателя является желательным для предприятия, так как означает, что финансовые ресурсы поставщиков и подрядчиков используются им в течение более длительного периода времени. Это позволяет снизить размер заемного капитала. [7, С. 135]

Основным моментом в управлении кредиторской задолженностью является соблюдение сроков возврата заемных средств, так как при наложении штрафов и санкций пострадает деловая репутация предприятия и как следствие возникает риск прекращения сотрудничества с поставщиками и подрядчиками со стороны последних.

Для погашения кредиторской задолженности можно оформлять акт взаимозачета, если организация является одновременно и поставщиком и покупателем какого-либо другого предприятия. Его преимущество состоит в том, что обязательства прекращаются одновременно у каждой из сторон, взаимозачет приравнивается к оплате товаров. [8, С. 321]

Еще одним способом погашения кредиторской задолженности является реструктуризации долга. Результаты проведения реструктуризации долгов во многом зависят от характера условий ранее заключенных договоров, предусмотренных штрафных санкций, объема и вида долгов или обязательств, сроков их исполнения или выплат, финансового состояния кредиторов, установленных ставок рефинансирования, общей экономической ситуации в стране и регионе.

Анализ одной только кредиторской задолженности будет неполным, поэтому ее требуется анализировать в соотношении с дебиторской задолженностью, которое характеризует финансовую устойчивость предприятия и эффективность финансового менеджмента. [9, С. 112]

$$K_c = \frac{ДЗ}{КЗ}, \text{ где} \quad (5)$$

ДЗ – среднегодовая дебиторская задолженность

КЗ – среднегодовая кредиторская задолженность

Предприятие должно устанавливать оптимальное соотношение задолженностей.

Превышение дебиторской задолженности означает отвлечение средств из хозяйственного оборота и в дальнейшем может привести к необходимости привлечения кредитов и займов для обеспечения текущей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Значительное превышение кредиторской задолженности создает угрозу платежеспособности, а, следовательно, финансовой устойчивости предприятия. Поэтому финансовые менеджеры обязаны решать задачу балансирования задолженностей. [12, С. 101]

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Балинова В.С. «Статистика в вопросах и ответах: Учебное пособие» - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004 – 344 с.
2. Бальжинов А.В., Михеева Е.В. Анализ и диагностика финансово хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие – Улан-Удэ: ВСГТУ, 2003. – 119 с.
3. Баскакова О.В. Экономика организаций (предприятий): Учебное пособие – Москва, 2007;
4. Гальчина О.Н., Пожидаева Т.А. Теория экономического анализа: Учебное пособие – М.: Дашков и К, 2009 – 236 с.
5. Гиляровская Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006 – 360 с.

6. Ефимова О.В., Мельник М.В. Анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. 2-е изд., испр. и доп. - М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2006 – 408 с
 7. Касьяненко Т.Г. Преобразование финансовой отчетности предприятия для целей оценки бизнеса: учебное пособие – СПб: СПбГУЭФ, 2011 – 167с.
 8. Когденко В.Г. Экономический анализ: Учебное пособие. Второе издание, переработанное и дополненное – М.: Юнити-Дана, 2011 – 399 с.
 9. Лоули Д.Н., Максвелл А.Е. Факторный анализ как статистический метод – М., Мир, 1967, - 144 с.
 10. Недерица А. Финансовый учет: Учебное пособие (часть 1). – Кишинэу: МЭА, 2017 – 259 с.
 11. Недерица А. Финансовый учет. Второе издание, переработанное и дополненное. – Кишинэу: МЭА, 2004 – 704 с.
 12. Прохоров А. М. Большая советская энциклопедия – 3-е изд. – М.: Советская энциклопедия, 1969-1978.
 13. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. 7-е изд., испр. – Мн.: Новое знание, 2010
 14. Сафонов А.А. Теория экономического анализа: Учебное пособие – Владивосток, ВГУЭС, 2001 – 186 с.
-

**Научный руководитель: ТОДОРИЧ Л.П., доктор экономических наук
конференциар университетар
Комратский Государственный Университет
г. Комрат, ул. Галацана 17
e-mail: todorich24@mail.ru**