

## ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

М.Е. Гребнева, К.Р. Костина

Курский государственный университет  
(Курск, Россия)

***Аннотация.** В статье рассматривается сущность понятия «дебиторская задолженность», с точки зрения юридического, экономико-правового и бухгалтерского подходов. Определены основания возникновения дебиторской задолженности, а также значение дебиторской задолженности в деятельности хозяйствующего субъекта. Дана характеристика основным видам дебиторской задолженности, особое внимание уделено сомнительной и безнадежной задолженности. Отмечено, что очень редко дебиторская задолженность сразу становится безнадежной, чаще всего все начинается с сомнительной. Кроме этого, выявлены основные инструменты минимизации рисков возникновения сомнительных и невозвратных долгов. Охарактеризованы законные методы взыскания задолженности, среди которых выделены: продажа дебиторской задолженности коллекторскому агентству, подача иска в суд, работа с судебными приставами, обращение в банковское учреждение должника. Также рассмотрена методика анализа дебиторской задолженности. Анализ дебиторской задолженности позволяет определить величину долга, который есть у предприятия, а также выяснить по каким причинам были просрочены платежи в динамике. Определены основные показатели оценки состояния дебиторской задолженности: коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность, коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, длительность оборота дебиторской задолженности. Особое значение уделено показателю соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, который характеризует рациональность использования средств в обороте, баланс между дебиторской и кредиторской задолженностью.*

***Ключевые слова:** дебиторская задолженность, анализ, просроченная задолженность, минимизация рисков, сомнительные и невозвратные долги, коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, соотношения дебиторской и кредиторской задолженности.*

## FEATURES OF ANALYSIS OF RECEIVABLES OF THE ENTERPRISE

M.E. Grebneva, K.R. Kostina

Kursk State University  
(Kursk, Russia)

***Abstract.** The article examines the essence of the concept of “accounts receivable” from the point of view of legal, economic, legal and accounting approaches. The grounds for the occurrence of receivables, as well as the importance of receivables in the activities of an economic entity, are determined. The characteristics of the main types of receivables are given, special attention is paid to doubtful and bad debts. It is noted that very rarely receivables*

*immediately become hopeless; more often than not, everything starts out as doubtful. In addition, the main tools for minimizing the risks of doubtful and bad debts have been identified. Legal methods of debt collection are characterized, among which are: selling receivables to a collection agency, filing a claim in court, working with bailiffs, contacting the debtor's banking institution. The methodology for analyzing receivables is also considered. Analysis of accounts receivable allows you to determine the amount of debt that the company has, as well as find out for what reasons payments were overdue over time. The main indicators for assessing the state of receivables are determined: the coefficient of diversion of current assets into receivables, the receivables turnover ratio, the duration of the receivables turnover. Particular importance is given to the indicator of the ratio of receivables and payables, which characterizes the rational use of funds in circulation, the balance between receivables and payables.*

**Keywords:** *accounts receivable, analysis, overdue accounts, risk minimization, doubtful and bad debts, coefficient of diversion of current assets into accounts receivable, accounts receivable turnover ratio, ratio of accounts receivable and accounts payable.*

В современной литературе существует большое количество определений термина «дебиторская задолженность», в связи, с чем выделим некоторые основные подходы.

Первый подход - «юридический». В соответствии с данным подходом дебиторская задолженность – это сумма долгов третьих лиц перед организацией. В этом подходе можно выделить определение О.А. Толпегинной: «Дебиторская задолженность – сумма долгов, которая причитается объединению, компании, организации или учреждению от юридических или физических лиц в результате взаимных отношений хозяйственного характера с ними» [7, с. 198].

Второй – это «экономико-правовой», здесь под дебиторской задолженностью понимается часть имущества, активов предприятия. Г.Б. Поляк в соответствии с данным подходом определяет дебиторскую задолженность как: «сумма долгов, которые причитаются организации, от другим организаций или же физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений, при этом чаще всего данные долги формируются по итогам продажи в кредит» [9, с. 285].

Третий подход – это «бухгалтерский», то есть дебиторская задолженность определяется с точки зрения бухгалтерского учета как обязательство и рассматривается как факт хозяйственной деятельности, данные о котором отражаются конкретным образом в регистрах учета. В бухгалтерском учете дебиторская задолженность чаще всего определяется как права имущественного характера, которые являются один из объектов гражданских прав [10, с. 104].

Дебиторская задолженность представляет собой все суммы, которые должны оплатить контрагенты, физические лица, фирмы или прочие должники организации. По-другому можно сказать, что это вся сумма неоплаченных долгов, находящиеся в балансе по дебету счета. Сюда может относиться долг подрядчика, или счет за товар или услугу со стороны покупателя, который не был оплачен и т.д.

Дебиторская задолженность – это актив имущественного значения, следовательно, подвергается обязательной инвентаризации, проводимую вне зависимости от срока погашения. При этом в дебиторскую задолженность включаются не только долги денежного характера, а также и прочие обязательства, которые не исполнены. Например, это ситуации когда:

- фирма реализовала поставку товар или оказала услуга, а расчет не прошел;
- поступил аванс за услугу, но еще она не оказалась;
- организация дала займ работнику;
- в налоговую службу, внебюджетные фонды перевели больше денежных средств, чем положено из-за ошибки бухгалтера;

– товары с полным или частичным авансом, которые передадутся от контрагента не сразу.

Та же возникновение дебиторской задолженности может повлечь:

– недобросовестность контрагента;  
– финансовая неустойчивость или банкротство поставщика;  
– ошибка фирмы или кредитной организации, допущенная при осуществлении платежа.

Любая из данных операций ведет к появлению дебиторской задолженности по счетам организации.

Без дебиторской задолженности не может реализовываться деятельность организации, только если контрагенты будут проводить расчет лишь по авансу. Но почти всех партнеров больше устраивает постоплата, то есть сначала приходит товар или оказывается услуга, а затем осуществляется расчет, в связи с чем при завоевании позиции на сбытовых рынках и увеличении базы клиентов дебиторскую задолженность никак не избежать.

С другой стороны отсрочивать платеж эффективно для каждой стороны: покупателю приходят «чужие» оборотные средства, а продавец получает новый сбытовой рынок, основное здесь это не накопить большую сумму долгов.

Большой размер дебиторской задолженности отрицательно влияет на состоянии финансов организации, то есть оборотные средства не приходят на счета, и что влечет за собой стагнацию. Чем больше сумма задолженности, тем больше уровень риска невозврата, что негативно скажется на финансовой устойчивости предприятия. [2, с. 269].

Если нет в наличии долгов от контрагентов, то это может свидетельствовать об осторожной стратегии, из-за того, что руководитель предприятия не хочет рисковать он реализует свою деятельность лишь по предоплате или же расчетам по факту поставки, но так работать постоянно невозможно. При этом, что он лишает предприятия определенной величины прибыли, которую которая может быть получена от плательщиков.

Классифицируют дебиторскую задолженность реализуют по нескольким признакам, с точки зрения бухгалтерии, смотрят на период времени погашения долгов, здесь можно выделить краткосрочную или текущую дебиторскую задолженность, то есть срок погашения менее 12 месяцев. Когда задолженность сначала выступала долгосрочной, но затем со временем ее срок уменьшился до величины менее года, её переводят в краткосрочную. Долгосрочная дебиторская задолженность является таковой, когда контрагент в соответствии с условиями договора реализует расчет с фирмой не раньше, чем за 12 месяцев.

По типу оплаты можно разделить дебиторскую задолженность на:

– срочную, реальную или нормальную, если максимальный период оплаты, который указан в договоре еще не прошел;

– просроченная появляется тогда, если контрагент не выполнил обязательства в дату, указанную в договоре. При этом просроченная делится на сомнительную и безнадежную задолженность.

Сомнительной задолженностью со стороны дебитора не может являться, пока не пройдет период оплаты, если определенной даты в договоре с контрагентом не указано, тогда её характеризуют субъективно на основе характера и содержания подобных договоров. Также сомнительной задолженностью может считаться не лишь на основе даты, но и если в средствах массовой информации или прочих источниках опубликовали данных о трудностях контрагента финансового характера. Как только возникают подозрения, что дебиторская задолженность может быть сомнительной, бухгалтерская служба создает резервы под нее [8, с. 521].

Безнадежной задолженность является, если у предприятия нет возможности оплатить его. Это возможно в двух ситуациях:

- прошел период исковой давности. Срок рассчитывают от даты, когда наступила просрочка с даты исполнения обязательств дебитором, максимальный срок – 3 года;
- нет возможности исполнить обязательство. К примеру, организация призналась банкротом и её исключили из реестра юридических лиц, но когда дебитор является индивидуальным предпринимателем, то даже после того как его сняли с учета он все также отвечает по долгам своим имуществом.

Очень редко дебиторская задолженность сразу становится безнадежной, чаще всего все начинается с сомнительной. Размер создаваемого резерва под сомнительную задолженность предприятие рассчитывает после инвентаризации.

У любого руководителя предприятия была дилемма: оставить средства в дебиторской задолженности или упустить прибыль, из-за отказа возможным клиентам, с вязи с чем необходимо предварительно вычислить максимальную величину дебиторской задолженности учитывая стоимость заемных средств, которые необходимо брать до момента расчета должников. При этом не упустить момент, что не каждый контрагент может является дисциплинированным с финансовой точки зрения и включить вероятность случайных и прочих непредсказуемых просрочек при перечислении денежных средств.

С целью минимизации рисков появления сомнительных и невозвратных задолженностей, возможно, применять конкретные инструменты (Таблица 1).

С целью заключения рисков до заключения договора необходимо осуществить экспертизу контрагента:

- провести проверку основных фондов и степень платежеспособности партнера;
- выяснить данные о фирме и ее авторитетности в данной области;
- провести проверку включения в госреестр;
- на сайте ФССП провести проверку наличия возбужденных дел и исполнительных производств по данной фирме;
- найти все доступные данные о руководителе и финансово-ответственных лицах.

Таблица 1

Инструменты минимизации рисков возникновения сомнительных и невозвратных долгов

Наименование	Описание
Авансовые расчеты	Если все договора будут предусматривать 100% предоплату, то большая часть дебиторской задолженности не сформируется. Минус – не все клиенты готовы работать по такой схеме, а это напрямую отразится на прибыли и упущенных выгодах. Вариант подходит только для монополистов или сфер, где очень низкая конкуренция.
Обеспечение сделки	В качестве обеспечения может выступать залог, поручительство или банковская гарантия. При нарушении договорных обязательств гарант берет на себя обязательства по исполнению расчетов. Либо в распоряжение предприятия переходит залог-обеспечение поставщика.
Аккредитив	При таком варианте расчетов в сделке принимает участие банк, который оформляет аккредитив. Деньги поступают не напрямую продавцу, а на специальный счет в банке. После этого банк информирует поставщика о зачислении средств, а тот отгружает товар или оказывает услугу. Когда поставщик предоставляет в банк документы об исполнении обязательств, то получает расчет. Аккредитивная форма расчетов защищает интересы и продавца и покупателя, но за услугу понадобится платить третьей стороне – банку.

При этом необходимо обратить внимание тем представителям контрагента, подписывающими договора, провести проверку их полномочий и прав на данные действия, с целью законности сделки.

Если задолженность же отнесена к сомнительной, для организации, которой должны, еще не все потеряно. Для начала необходимо пустить в ход процесс поэтапной деятельности взыскания долга. К законным методам можно отнести такие как:

- для начала должнику необходимо признать свою организацию банкротом, но данный процесс подходит не всем предпринимателям. Если подана жалоба в налоговую инспекцию со стороны дебитора, то она подталкивает органы контроля усилить внимание к организации-должнику. В некоторых ситуациях это ведет к ускорению процесса расчета по сомнительной дебиторской задолженности;

- продажа дебиторской задолженности коллекторскому агентству. Сумма, оплаченная при выкупе, почти всегда не больше 30-50% от общей величины долга, но когда организация не в состоянии возратить свои денежные средства, то данный подход сможет снизить понесенные убытки;

- подать иск в суд. Важно отметить, что срок долга не должен быть больше 3 лет с даты возникновения, дело бывает на рассмотрении от 2 до 6 месяцев;

- затем работа осуществляется с судебными приставами, помогающими возратить дебиторскую задолженность;

- обращение в банковское учреждение должника. Если вынесено решение суда банковское учреждение должно его исполнить, когда на банковских счетах должника есть денежные средства, их необходимо направить на расчеты по обязательствам.

Когда ничего не помогает, и дебиторская задолженность остается, то возможно лишь списать её за счет своего созданного резерва.

Еще один способ минимизировать риски невозврата дебиторской задолженности – страхование. В договоре страхования указывают условия страхового случая, правила оценки платежеспособности поставщика и прочие пункты, помогающие отрегулировать действия сторон [6].

Анализ дебиторской задолженности позволяет определить величину долга, который есть у предприятия, а также выяснить по каким причинам были просрочены платежи в динамике.

Начиная анализ дебиторской задолженности необходимо проводить оценку все суммы задолженности, а уже после в разрезе каждого отдельного вида задолженности.

На значительно снижение размера дебиторской задолженности может повлиять снижение объема продаж, факт отсутствия отсрочки т.д.

При этом на рост дебиторской задолженности может оказать влияние проблемы в процессе сбыта продукции, сокращение уровня платежеспособности покупателей или значительное увеличение объема продаж.

Также реализуется анализ в разрезе отдельного дебитора и периодов её появления по информации, взятой из документов бухгалтерского учета предприятия для того, чтобы выявить причины образования сомнительной дебиторской задолженности

Рассмотрим основные показатели, рассчитываемые при анализе дебиторской задолженности.

Коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность рассчитывается по следующей формуле:

$$КОАдз = \frac{ДЗ}{ОА}, \quad (1)$$

где КОАдз – коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность;

ДЗ – общая сумма дебиторской задолженности организации (или сумма задолженности отдельно по товарному и потребительскому кредиту);

ОА – общая сумма оборотных активов организации.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности – один из важнейших финансовых показателей деловой активности, он отражает количество оборотов дебиторской задолженности за соответствующий период времени.

Формула коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности может рассчитываться по данным бухгалтерской отчетности: бухгалтерский баланс компании, отчет о финансовых результатах.

Формула коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности используется для определения путей максимизации прибыли компании и увеличения ее рентабельности. Основными пользователями формулы являются:

- генеральный и коммерческий директор;
- руководители отделов продаж и ведущие менеджеры;
- финансовый руководитель и финансовые менеджеры;
- сотрудники юридической службы и службы безопасности.

Общая формула коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности выглядит так:

$$\text{Кодз} = \frac{\text{ВР}}{\text{ДЗ}}, \quad (2)$$

где ВР – выручка от реализации;

ДЗ – средняя дебиторская задолженность.

Длительность оборота дебиторской задолженности - коэффициент равный отношению количества календарных дней в году к коэффициенту оборачиваемости дебиторской задолженности. Исходные данные для расчета - бухгалтерский баланс [5, с. 117].

Общая формула расчета коэффициента

$$\text{Кдоод} = \frac{\text{Период в днях}}{\text{Кодз}}, \quad (3)$$

где Кодз - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

Чем продолжительнее период погашения дебиторской задолженности, тем выше риск ее непогашения. Этот показатель рассматривают по юридическим и физическим лицам, видам продукции, условиям расчетов, т.е. условиям заключения сделок [1].

Для полноты анализа дебиторскую задолженность необходимо сопоставить с кредиторской.

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности - характеризующий рациональность использования средств в обороте, баланс между дебиторской и кредиторской задолженностью.

Общая формула для расчета коэффициента:

$$\text{Ксдикз} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Кредиторская задолженность}}, \quad (4)$$

Итак, в основе финансовой деятельности коммерческих предприятий лежит постоянный кругооборот денежных средств, авансированных для производства и сбыта продукции. В каждом хозяйственном цикле эти средства должны возобновляться, то есть с прибылью возвращаться предприятию. Дебиторская задолженность является одним из основных источников формирования финансовых потоков платежей. Руководящий состав предприятия по итогам анализа осуществляет принятие решений управленческого характера с целью снижения срока погашения задолженности и оптимизации действия, связанных с контрагентами.

#### Список источников

1. Азаренкова И. В., Дианов Д. В. Экономический анализ дебиторской задолженности в предотвращении банкротства организации // Вестник экономической

безопасности. – 2022. – № 1. – С. 243-249. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskij-analiz-debitorskoy-zadolzhennosti-v-predotvraschenii-bankrotstva-organizatsiihttps>. свободный. DOI.org/10.24412/2414-3995-2022-1-243-249.

2. Гужавина Н.А. Характеристика ключевых подходов к управлению дебиторской и кредиторской задолженностью организации / Н.А. Гужавина, В.А. Кибенко // Молодой ученый. – 2021. – № 13(147). – С. 268-270.

3. Гусельникова Т. А. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности организации / Т. А. Гусельникова; Сибирский государственный университет путей сообщения (СГУПС). – Новосибирск: б.и., 2021. – 63 с.

4. Ермолаева А.К. Особенности управления дебиторской задолженностью / А.К. Ермолаева // Международные стандарты учета и аудита: практика применения в условиях цифровой экономики: сборник статей Международной научно-практической конференции. – Нур-Султан; Москва: Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, 2022. – С. 160-162.

5. Латышева Д. А. Совершенствование процессов управления дебиторской задолженностью компаний / Д.А. Латышева // Управление финансами и маркетингом в России и за рубежом / Под ред. Е.О. Грубова. – Иваново: Ивановский государственный энергетический университет им. В.И. Ленина, 2021. – С. 113-125.

6. Руденко А.Е. Современное состояние управления дебиторской задолженностью и ее анализ на промышленных предприятиях / А.Е. Руденко, А.Р. Калинин, Н.А. Захаров // Международный научно-исследовательский журнал. – 2023. – №7 (133). URL: <https://research-journal.org/archive/7-133-2023-july/10.23670/IRJ.2023.133.8> свободный. DOI: 10.23670/IRJ.2023.133.8

7. Толпегина О. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия. В 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для академического бакалавриата / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2019. – 364 с.

8. Толстых Е. С. Управление дебиторской задолженностью организации / Е. С. Толстых // Молодой ученый. – 2022. – № 20 (415). – С. 519-523.

9. Финансовый менеджмент : учебник для академического бакалавриата / Г. Б. Поляк [и др.] ; ответственный редактор Г. Б. Поляк. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 456 с.

10. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций : практическое пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2021. – 208 с.

## References

1. Azarenkova I.V., Dianov D.V. Economic analysis of accounts receivable in preventing bankruptcy of an organization // Bulletin of Economic Security. – 2022. – No. 1. – P. 243-249. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskij-analiz-debitorskoy-zadolzhennosti-v-predotvraschenii-bankrotstva-organizatsiihttps>. free. DOI.org/10.24412/2414-3995-2022-1-243-249.

2. Guzhavina N.A. Characteristics of key approaches to managing receivables and payables of an organization / N.A. Guzhavina, V.A. Kibenko // Young scientist. – 2021. – No. 13(147). – pp. 268-270.

3. Gusel'nikova T. A. Analysis of receivables and payables of the organization / T. A. Gusel'nikova; Siberian State Transport University (SGUPS). – Novosibirsk: b.i., 2021. – 63 p.

4. Ermolaeva A.K. Features of accounts receivable management / A.K. Ermolaeva // International standards of accounting and auditing: practice of application in the digital economy:

collection of articles of the International Scientific and Practical Conference. – Nur-Sultan; Moscow: Eurasian National University. L.N. Gumileva, 2022. – P. 160-162.

5. Latysheva D. A. Improving processes for managing receivables of companies / D. A. Latysheva // Financial and marketing management in Russia and abroad / Ed. E.O. Grubova. – Ivanovo: Ivanovo State Energy University named after. IN AND. Lenina, 2021. – pp. 113-125.

6. Rudenko A.E. Current state of accounts receivable management and its analysis at industrial enterprises / A.E. Rudenko, A.R. Kalinin, N.A. Zakharov // International scientific research journal. – 2023. – No. 7 (133). URL: <https://research-journal.org/archive/7-133-2023-july/10.23670/IRJ.2023.133.8> free. DOI: 10.23670/IRJ.2023.133.8

7. Tolpegina O. A. Comprehensive economic analysis of the economic activity of an enterprise. In 2 hours. Part 1: textbook and workshop for academic bachelor's degree / O.A. Tolpegina, N.A. Tolpegin. 3rd ed., revised. and additional M.: Yurayt Publishing House, 2019. – 364 p.

8. Tolstykh E. S. Management of receivables of an organization / E. S. Tolstykh // Young scientist. – 2022. – No. 20 (415). – pp. 519-523.

9. Financial management: textbook for academic bachelor's degree / G. B. Polyak [et al.]; executive editor G. B. Polyak. – 4th ed., revised. and additional – Moscow: Yurayt Publishing House, 2019. – 456 p.

10. Sheremet A.D. Methods of financial analysis of the activities of commercial organizations: a practical guide / A.D. Sheremet, E.V. Negashev. – 2nd ed., revised. and additional – Moscow: INFRA-M, 2021. – 208 p.