

УДК 378

DOI 10.26425/1816-4277-2017-12-140-143

Н.Е. Спиридонова

Н.К. Рожкова

## ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ОБРАЗОВАНИЕ И ПОГАШЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

*Аннотация.* Статья посвящена вопросам, касающимся дебиторской задолженности организации, которая для дебитора является источником бесплатных средств, а для кредитора возможностью увеличения ареала распространения его продукции, услуг, расширения рынка сбыта. На основе теоретического обзора существующих исследований в статье представлены внутренние и внешние факторы, влияющие на величину дебиторской задолженности. Рассматриваются и анализируются действия, включая наиболее распространенные из них, влияющие на образование дебиторской задолженности и ее погашение.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, внутренние факторы, внешние факторы, образование задолженности, погашение задолженности, величина задолженности.

Natalia Spiridonova

Nadezhda Rozhkova

## FACTORS AFFECTING THE EDUCATION AND REPAYMENT OF RECEIVABLES

*Annotation.* The article is devoted to the issues related to the accounts receivable of the organization, which for the debtor is a source of free funds, and for the creditor is the possibility of increasing the range of distribution of its products, services, and expansion of the sales market. Based on a theoretical review of existing studies, the article presents internal and external factors affecting the value of receivables. Actions are considered and discussed, including the most common of them, affecting the formation of receivables and its repayment.

**Keywords:** accounts receivable, internal factors, external factors, education, debt repayment, the amount of the debt.

Всегда, и тем более в наше время, было выгодно сначала получать товар или принимать работу, а затем расплачиваться. Следуя этому принципу, правила на рынке диктуют покупатели и заказчики. «Клиент всегда прав» – это словосочетание является аксиомой в предпринимательской деятельности. Поставщики и подрядчики, подстраиваясь под это условие, следуют желаниям клиентов, стараясь не уступить свое положение на рынке, используя при этом такие способы как коммерческое кредитование и предоставляя отсрочки платежей. Однако нередко случается несовпадение по времени поставки товара (работ, услуг) с получением за них денежных средств, в этом случае у поставщика (подрядчика) образуется дебиторская задолженность.

Следовательно, появление дебиторской задолженности есть не что иное, как образование имущественных требований к покупателям, не оплатившим товары, работы, услуги, или к поставщикам, не предоставившим товары, услуги, работы.

На степень и величину суммы дебиторской задолженности влияют различные внутренние и внешние факторы, причем внешние можно только прогнозировать и невозможно полностью устранить.

Большинство экономистов ставят на первое место среди внешних факторов, влияющих на дебиторскую задолженность, уровень инфляции [3; 4]. Именно инфляция, по их мнению, способствует росту цен, повышению нормы прибыли и изначально ведет к оживлению конъюнктуры, поэтому инфляцию можно назвать своего рода двигателем. Однако по мере продвижения двигатель перерождается в тормоз, который усиливает социально-экономическую устойчивость в стране, то есть цены начинают расти, деньги – обесцениваться и терять свою покупательную способность. Следствием всего

© Спиридонова Н.Е., Рожкова Н.К.

этого является рост дебиторской задолженности. С этой точкой зрения нельзя не согласиться, и мы полностью разделяем с авторами данное суждение.

В. С. Зимин и другие ученые считают немаловажным такой фактор, как состояние банковской системы в стране [2; 5]. Параллельно этому внешнему фактору ученый противопоставляет эффективность денежно-кредитной политики Центрального банка России, проводя четкую границу между ними и отмечает их как два внешних фактора, влияющих на дебиторскую задолженность.

Мы же, в отличие от В. С. Зимина, считаем, что оба вышеуказанных фактора взаимодополняют друг друга и вполне логично их объединить в одну группу, назвав ее «эффективность денежно кредитной политики». На наш взгляд, эта группа акцентирует внимание на количество денег, находящихся в обращении, определяет уровень обязательных резервов, высказывает чувствительность к изменению ставок рефинансирования коммерческих банков, что, естественно, приводит к уменьшению дебиторской задолженности.

Изучая работы В. С. Зимина, следует отметить, что ученый выделяет в качестве отдельного фактора состояние экономики в стране. Общедоказанным является тот факт, что экономический рост напрямую связан с ростом общего объема продукции, интенсификацией научно-технического прогресса, а в сумме это уменьшает дебиторскую задолженность. И наоборот: спад производства вызывается кризисом в экономике, он снижает жизненный уровень населения, а значит – или набирает обороты, или приводит к росту дебиторской задолженности.

Проводя прямую зависимость между экономическим ростом, кризисом и дебиторской задолженностью, необходимо отметить состояние расчетов в стране. Мы согласны с В. С. Зиминим в том, что состояние расчетов в стране является отдельным фактором, влияющим на дебиторскую задолженность. Кризис вызывает не только спад производства, но и ограничение кредита, вследствие чего появляется дефицит платежных средств и в конечном итоге рост дебиторской задолженности.

Ряд ученых считают, что одним из внешних факторов является многообразие видов продукции [3; 4; 6]. Приумножение масштабов производства в результате развития труда опосредует положительный экономический эффект. Формируется благоприятная атмосфера для организации производства и модернизации техники. При нестабильности экономической ситуации увеличиваются риски при продаже товара, оказании услуг с отсрочкой оплаты, и в результате растет дебиторская задолженность.

Такие авторы, как Л. С. Васильева, В. С. Зимин, Н. Маева, обращают внимание на емкость рынка, выделяя его в отдельный внешний фактор, влияющий на дебиторскую задолженность [3; 4; 6]. В. В. Ковалев этот фактор сопоставляет со степенью насыщенности рынка данным видом продукции [2].

Резюмируя вышперечисленное, сгруппируем шесть групп внешних факторов, которые оказывают существенное влияние на дебиторскую задолженность:

- общее экономическое состояние в стране, которое способно оказывать влияние на финансовые взаимоотношения компаний;
- состояние расчетов в стране – к росту дебиторской задолженности приводит неплатежеспособность;
- эффективность денежно-кредитной политики Центрального банка России – обусловленность между оборотными средствами на рынке и величиной дебиторской задолженности: чем меньше первое, тем больше второе, поскольку в данном случае затрудняются расчеты между предприятиями;
- уровень инфляции – прямая закономерность: рост инфляции ведет к увеличению спада в погашении долгов, для многих организаций становится актуальным правило, чем позже произвести оплату долга, тем меньше окажется его сумма;
- виды выпускаемой продукции;
- емкость рынка и степень его насыщенности – насыщенность рынка сбыта приводит к трудности реализации сезонной продукции, вызывая росту ровня задолженности.

Работа с дебиторской задолженностью требует знаний в области маркетинга, финансов, менеджмента. Следовательно, рассмотренная нами классификация факторов в зависимости от сферы возникновения позволяет определить функциональные обязанности и эффективность работы соответствующих служб, организовать процесс управления, а также оперативно реагировать на изменение того или иного фактора.

Внешние факторы можно только прогнозировать, в отличие от них внутренние факторы целиком зависят от профессионализма финансового менеджмента компании, от того, как менеджер освоил искусство управления дебиторской задолженностью [1].

А. Д. Шеремет и Н. Маева отмечают среди внутренних факторов, влияющих на дебиторскую задолженность – отраслевую принадлежность предприятия [2; 6]. Однако А. Д. Шеремет выделяет учетную политику предприятия, а Н. Маева отмечает значимость компании на рынке [6]. Масштаб деятельности предприятия, характер бизнеса, учетная политика – все это факторы, влияющие на состояние дебиторской задолженности, поскольку выбор партнеров зависит от типа хозяйствующего субъекта. Таким образом, тип хозяйствующего субъекта является одним из факторов, влияющих на состояние дебиторской задолженности.

Следующий фактор, солидарно выделенный группой авторов, – это кредитная политика в отношении покупателей [3; 5; 7]. Грамотно оперировать кредитной политикой, значит подобрать компромиссное решение возможностям понижению дебиторской задолженности. Важно сформировать классификацию покупателей, определить критерии платежеспособности и кредитоспособности клиентов, своевременно применять систему скидок и разработать несколько предложений с индивидуальными сроками и условиями кредитования. Неправильно установленные условия и сроки кредитования приводят к отсрочке платежей и возрастанию дебиторской задолженности.

Платежеспособность является немаловажным показателем и выделяется экономистами в качестве отдельного фактора [4]. Логично: чтобы определить кредитоспособность покупателя, необходимо владеть информацией о нем. То есть ознакомиться с финансовой отчетностью покупателя, проанализировав которую, следует принимать решение об отказе или о предоставлении кредита, рассчитав его максимальную величину [7]. Мы считаем уместным объединить платежеспособность и кредитную политику. Обозначим второй внутренний фактор – это кредитная политика.

В. В. Ковалев и А. М. Ковалева указывают на систему расчетов за товары, услуги, работы, как на еще один внутренний фактор, влияющий на дебиторскую задолженность. Кроме того, потоки материальных ресурсов и потоки денег, соответствующие им, чаще всего не совпадают во времени [5]. Однако данный факт зависит от формы расчетов между предприятием и его контрагентами. С ростом отсрочки платежей уменьшается поступление денег и увеличивается дебиторская задолженность. Таким образом, третьим фактором, влияющим на состояние дебиторской задолженности является система расчетов.

Поступления денег необходимо анализировать и контролировать. В. В. Ковалев предложил создавать резервы на потери в связи с несостоятельностью покупателей [5]. Спрогнозировав будущий спрос предприятия на денежные средства, рассмотрев и оценив финансовые последствия этого спроса, определив и выбрав наилучший способ для удовлетворения спроса, предоставляется возможность функционально распорядиться денежными средствами, при минимальном риске. Четвертая группа внутренних факторов – это анализ и планирование денежных потоков.

Л. Т. Гиляровская выделяет объем продаж в отдельный фактор, влияющий на состояние дебиторской задолженности [3]. Мы солидарны с ней, считая, что объем продаж и реализация продукции взаимно дополняют друг друга. Следовательно, пятая группа внутренних факторов, влияющих на состояние дебиторской задолженности, – это объем продаж.

Большинство ученых отмечают договорную дисциплину как самостоятельный внутренний фактор [4; 5]. Проводя регулярный мониторинг дебиторов, держа на контроле поступления сумм де-

нежных средств дебиторов, а также проведение факторинга неуклонно ведет к уменьшению дебиторской задолженности. Считаем, что к шестой группе внутренних факторов относится система контроля над дебиторами, содержащая все вышеперечисленные элементы.

Е. С. Стоянова заостряет внимание на быстрой оборачиваемости дебиторской задолженности, медленной оборачиваемости кредиторской задолженности [6]. На наш взгляд, от определения оптимального срока оборачиваемости дебиторской задолженности зависит длительность производственно-коммерческого цикла предприятия. Контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности необходим. Седьмая группа – это оборачиваемость дебиторской задолженности.

Л. Т. Гиляровская выделяет долю кредиторской задолженности как самостоятельный фактор [3]. Суть заключается в прямой взаимосвязи между задолженностями: для погашения кредиторской задолженности необходимо взыскание дебиторской. В случае изменения дебиторской задолженности в сторону повышения появляется угроза финансовой стабильности предприятия, создается потребность привлекать дополнительные источники финансирования. Восьмая группа внутренних факторов – это суммы платежей кредиторам.

Фактор рентабельность продаж выделил единственный автор – М. Н. Крейнина [6]. Мы считаем, что рентабельность характеризует плодотворность деятельности предприятия, поскольку каждое предприятие нацелено на приумножение прибыли от продаж.

Работа с дебиторской задолженностью является важным моментом в деятельности любого предприятия и требует пристального внимания руководителей и менеджеров. Определить подходы, разработать и построить этапы и методы управления дебиторской задолженностью – это задача, которая не имеет однозначного решения. Она зависит от специфики деятельности предприятия и личных качеств руководства.

Чтобы иметь возможность управлять дебиторской задолженностью предприятию необходимо анализировать информацию о дебиторах и их платежах, иметь актуальные данные о выставленных, но неоплаченных на данный момент времени счетах, отслеживать время просрочки платежа по каждому из счетов; прослеживать кредитную историю контрагента.

#### Библиографический список

1. Бланк, И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – Киев : Ника-Центр, Эльга, 2011. – 457 с.
2. Богаченко, В. М. Бухгалтерский учет / В. М. Богаченко, Н. А. Кириллова. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2009. – 284 с.
3. Гиляровская, Л. Т. Экономический анализ / Л. Т. Гиляровская. – Москва : ЮНИТИ, 2004. – 614 с.
4. Ивашкевич, В. Б. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности / В. Б. Ивашкевич, И. М. Семенова – М. : Бухгалтерский учет, 2003. – 192 с.
5. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2011. – 512 с.
6. Колчина, Н. В. Финансы предприятий: Учебник для вузов / Н. В. Колчина, Г. Б. Поляк, Л. П. Павлова [и др.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 447 с.
7. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 494 с.

#### References

1. Blanc I. A. Upravlenie pribyl'yu [*Profit Management*]. Kiev, Nika-centr, Elga, 2011. 457 p.
2. Bogachenko V. M., Kirillova N. A. Buhgalterskij uchet [*Accounting*]. Rostov on Don, Phoenix. 2009. 284 p.
3. Gilyarovskaya L. T. Ekonomicheskij analiz [*Economic analysis*]. Moscow: UNITI, 2004. 614 p.
4. Ivashkevich V. B., Semenova I. M. Uchet i analiz debitorskoj i kreditorskoj zadolzhennosti [*Accounting and analysis of accounts receivable and accounts payable*]. Moscow, Buhgalterskij uchet [*Accounting*], 2003. 192 p.
5. Kovalev V. V. Finansovyy analiz: Upravlenie kapitalom. Vybory investitsij Analiz otchetnosti [*Financial analysis: Capital management. The choice of investment. Analysis of reporting*]. Moscow, Finansi I statistika [*Finance and Statistics*], 2011. 512 p.
6. Kolchina N. V., Polyak G. B., Pavlova L. P. et al. Finansy predpriyatij: Uchebnik dlya vuzov [*Finance of Enterprises: A Textbook for Universities*]. Moscow, UNITI-DANA, 2009. 447 p.
7. Sheremet A. D., Sajfullin R. S. Metodika finansovogo analiza [*Methods of financial analysis*]. Moscow, INFRA-M, 2009. 494 p.