

ИНДЕКС УДК ПУБЛИКАЦИИ: 336.6(574) (Учет и аудит)

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Толеубаева А.К., Мадиева К.С.

Карагандинский Экономический Университет Казпотребсоюза (100009, Караганда, ул. Академическая 9), e-mail: nirs.buhuchet@yandex.kz

В статье рассматриваются причины возникновения дебиторской задолженности и факторы, ответственные за повышение, проводится классификация и анализ последовательности долговых мер, направленных на повышение эффективности ее управления. В современных рыночных условиях субъектов финансово-хозяйственной деятельности постоянно сталкиваются с проблемами возникновения и взыскания дебиторской задолженности. Это объективный процесс, вызванный наличием рисков при урегулировании между Договаривающимися сторонами по результатам деятельности.

К образованию дебиторской задолженности ведет наличие договорных отношений между сторонами, когда момент перехода права собственности на товары (работы, услуги) и выплаты не совпадают во времени.

Дебиторская задолженность является важным компонентом оборотного капитала. Когда одна компания продает товары (услуги) другой организации, это не означает, что стоимость проданных товаров будет немедленно оплачена. Поэтому возникает дебиторская задолженность компании. Существуют простые средства предотвращения возникновения и роста дебиторской задолженности и связанных с ней неблагоприятных последствий.

В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности 1 "представление финансовой отчетности" дебиторская задолженность классифицируется как оборотный актив, если она должна быть погашена в течение двенадцати месяцев после отчетной даты (или в нормальных условиях цикла), и долгосрочных активов.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление, контроль

ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT IN MARKET RELATIONS

Toleubayeva A.K., Madiyeva K.S.

Karaganda Economic University of Kazpotrebsouz (100009, Karaganda, Academic 9), e-mail: nirs.buhuchet@yandex.kz

The article discusses the causes of receivables and the factors responsible for the increase, classification and analysis of the sequence of debt measures aimed at improving its management. In modern market conditions of subjects of financial and economic activity constantly face problems of emergence and collecting accounts receivable. This is an objective process caused by the presence of risks in the settlement between the Contracting parties based on the results of activities.

The formation of receivables leads to contractual relations between the parties, when the moment of transfer of ownership of the goods (works, services) and payments do not coincide in time.

Accounts receivable is an important component of working capital. When one company sells goods (services) to another organization, it does not mean that the value of the goods sold will be immediately paid. Therefore, there is a receivable of the company. There are simple means to prevent the emergence and growth of receivables and related adverse effects.

In accordance with international financial reporting standards 1 "presentation of financial statements" accounts receivable is classified as current asset if it must be repaid within twelve months after the reporting date (or in the normal conditions of the cycle), and long-term assets.

Key words: accounts receivable, management, control

Дебиторская задолженность- задолженность других юридических лиц до этой организации, которая отражается в бухгалтерском учете, выраженном как активы организации, которая вправе получить денежную сумму (товары, услуги) должнику.

Средства, полученные от дебиторов, являются одним из основных источников доходов производственных предприятий. Все компании пытаются сделать продажу товара с немедленной оплатой, но требования конкуренции вынуждают соглашаться на отсрочку платежей, в результате задолженность. Поэтому нормальное функционирование предприятия невозможно представить без образования дебиторской задолженности. Однако бесконтрольное появление этого актива приводит к нехватке средств, увеличивает потребность оборотных средств организации в финансировании текущей деятельности.

С целью внедрения эффективной системы координации дебиторской задолженности важно определить понятие "дебиторская задолженность". Изучение разнообразия в источниках представлений термина дебиторской задолженности следует приостановить для определения двух основных мнений к определению понятия [2].

Основная цель управления торговой дебиторской задолженностью заключается в том, чтобы собрать то, что неурегулировано в соответствии с договором купли-продажи, так как в некоторых случаях предприятия будут привязаны к наличным деньгам. Чрезвычайно низкие уровни дебиторской задолженности ограничили бы гибкость в управлении поступлениями либо за счет начислений, либо за счет реальной деятельности. Риск отложенного платежа и неуплаты участвует здесь. Менеджеры должны минимизировать задержку и своевременно получать платежи от клиентов. Такие стратегии, как схемы скидок на раннее урегулирование, могут быть заранее уведомяны клиентам на пути к их скорейшему урегулированию. Скидка по оплате рассматривается как удобный инструмент для управления дебиторской задолженностью. [3]

С точки зрения учета можно рассмотреть следующее мнение о концепции дебиторской задолженности. По определению Булатовой, "примеры обязательств в юридическом смысле означает гражданские отношения, в силу которого одна сторона (должник) обязана совершить в пользу другой стороны (кредитора) определенное действие (передать имущество, выполнить работу и т. д.), а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности, в бухгалтерском учете служат дебиторская и кредиторская задолженность".

В свою очередь, Абашенкова, исходя из этого подхода, определяет дебиторскую задолженность таким же образом: "Дебиторская задолженность отражается в счетах расчетных обязательств перед компанией, третьими лицами – клиентами, сотрудниками, символически, бюджетом. [1]

Рассмотрим основу дебиторской задолженности с целью изучения аспектов концепции.

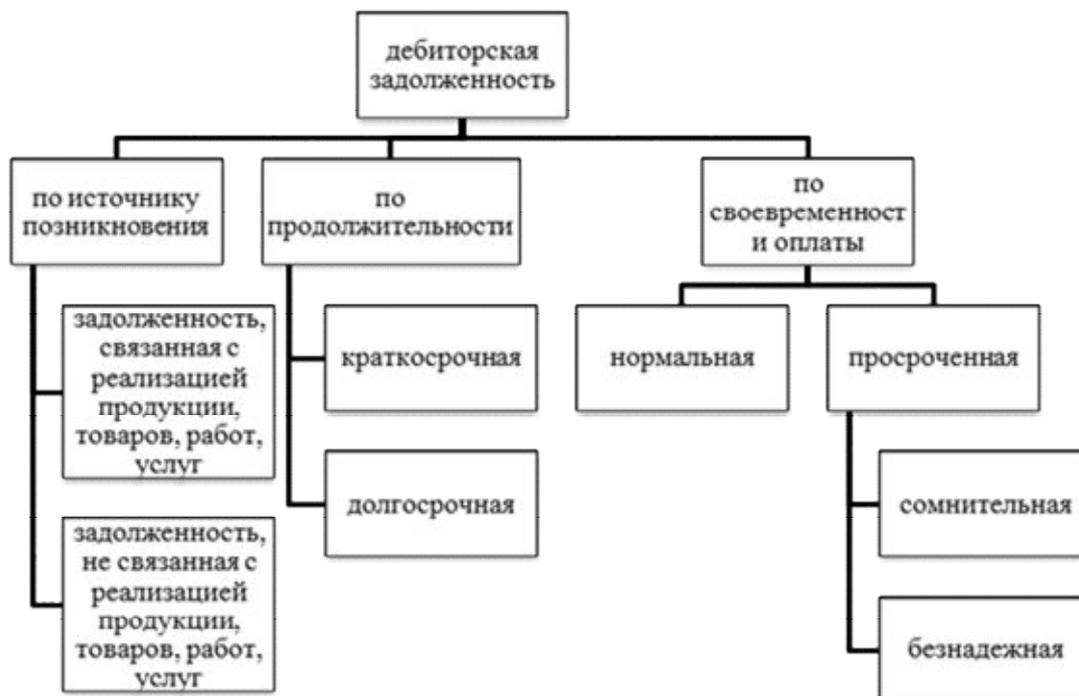


Рисунок 1. Классификация дебиторской задолженности

Формирование дебиторской задолженности предприятия в основном связано с реализацией товаров, работ и услуг покупателям с отсрочкой платежа и авансовыми платежами поставщикам, не предоставившим товары, работы, услуги.

Возникновение и наличие дебиторской задолженности в экономической сфере рыночных отношений обусловлено двумя основными факторами:

- для предприятия должник является свободным источником дополнительного оборотного капитала;
- для предприятия-кредитора это возможность сохранения и расширения рынка распространения товаров, работ и услуг.

Таким образом, образование дебиторской задолженности обусловлено наличием договорных отношений и несоответствие момент реализации товаров, работ, услуг, с момента оплаты и погашения задолженности. Фактически возникновение дебиторской задолженности связано с отвлечением средств от оборота оборотных средств.

Существует разнообразие основ формирования дебиторской задолженности. Основу дебиторской задолженности можно разделить на три группы: договорные отношения, правовые нормы или деликатные убытки.

С целью раскрытия дебиторской задолженности необходимо не только определить причины возникновения, но и классифицировать дебиторскую задолженность.

Дебиторская задолженность делится на две группы:

- дебиторская задолженность за товары (работы и услуги), которые не подлежат оплате;

- дебиторская задолженность за товары (работы и услуги), не уплатил в срок, предусмотренный договором. Она, в свою очередь, делится на следующие группы:

- ожидается в согласованные сроки;

- непокорный;

- сомнительный;

- безнадежный.

Дебиторская задолженность подразделяется на краткосрочную (текущую) задолженность, которая должна быть погашена в течение двенадцати месяцев после отчетной даты и долгосрочная дебиторская задолженность за период, превышающий один год. В международной практике бухгалтерского учета различают торговую и неторговую дебиторскую задолженность. Торговая дебиторская задолженность-это суммы, которые клиенты должны выплатить за товары и услуги, реализуемые (поставляемые) в ходе осуществления обычной хозяйственной деятельности. Неторговая дебиторская задолженность возникает в результате других видов деятельности.

В международной практике бухгалтерского учета различают торговую и неторговую дебиторскую задолженность.

Торговая дебиторская задолженность - это сумма, которую клиенты должны оплатить за товары и услуги, реализованные при осуществлении обычной хозяйственной деятельности.

Появляется неторговую долга в результате других операций, таких как авансов работникам, выплаты по возмещению материального ущерба и др.

В соответствии с моделью план дебиторской задолженности в балансе подразделяется на следующие виды:

- дебиторская задолженность покупателей и заказчиков;

- дебиторская задолженность дочерних компаний;

- дебиторская задолженность ассоциированных и совместных организаций;

- дебиторская задолженность филиалов и структурных подразделений;

- дебиторская задолженность сотрудников;

- дебиторская задолженность, связанная с арендной платой;

- дебиторская задолженность по вознаграждениям;

- прочая дебиторская задолженность.

По определению Родостовца:

"Дебиторская задолженность-это обязательства покупателей или заказчиков (контрагентов бизнеса) перед хозяйствующим субъектом по выплате денег за реализованные товары (работы, услуги) [2].

Согласно Томаса Хелена.: "должник, должник (лат. debitum долг, обязанность) – это задолженность других лиц перед компанией, которая отражается в бухгалтерском учете выражено как имущество компании, то есть право на получение денежной суммы от должника. С точки зрения права дебиторская задолженность означает любое право получать или требовать платеж денежной суммы в любой валюте". [4]

Поэтому мы посмотрели на суждения двух авторов по этому вопросу и пришли к выводу, что они и истинны, и оправданы, но мы больше склоняемся к определению Родостовца, так как он более лаконично и четко определяет этот термин и он соответствует законодательству Республики Казахстан.

Дебиторская задолженность как актив воплощает в себе будущие выгоды, которые обеспечивают способность прямо или косвенно создавать увеличение наличности, т. е. получать денежный эквивалент должника наличными или на банковский счет. Кроме того, право на выгоды или потенциальные услуги должны быть законные или иметь юридическое доказательство возможности их получения. Например, договор купли-продажи позволяет определить вероятную будущую выгоду. Но если покупатель не внесет энную сумму в погашение дебиторской задолженности, то продавец фактически теряет контроль над ресурсами, то есть потенциальный доход, и, следовательно, актив перестает быть активом.

Дебиторская задолженность является важным компонентом оборотного капитала. Когда одна компания продает товары (услуги) другой организации, это не означает, что стоимость проданных товаров будет немедленно оплачена. Поэтому возникает дебиторская задолженность компании. Существуют простые средства предотвращения возникновения и роста дебиторской задолженности и связанных с ней неблагоприятных последствий.

В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности 1 "представление финансовой отчетности" дебиторская задолженность классифицируется как оборотный актив, если она должна быть погашена в течение двенадцати месяцев после отчетной даты (или в нормальных условиях цикла), и долгосрочных активов.

Дебиторская задолженность является текущей и долгосрочной, в зависимости от срока оплаты счетов к получению или ожидаемой даты погашения долга. Обычно дебиторская задолженность подтверждается счетом-фактурой. Торговая дебиторская задолженность представляет собой сумму обязательств покупателей по товарам и услугам,

предоставляемым операционной деятельностью. Неторговая дебиторская задолженность возникает в результате других видов деятельности.

Если компания не может взыскать свою дебиторскую задолженность, она может принять решение о привлечении должника к ответственности за неоплаченную задолженность или передать деятельность по взысканию задолженности на внешний подряд стороннему сборщику счетов. Эти компании обычно взимают фиксированную плату или процент от суммы, которую они собирают. В других случаях, предприятия продают свою дебиторскую задолженность факторинговой компании, которая собирает долги. Факторинговые компании часто предлагают некоторую наличность, что делает их привлекательным вариантом для компаний, которые нуждаются в увеличении своего оборотного капитала.

Не менее важно следить за скоростью сбора. Многие компании имеют значительные деньги, связанные с дебиторской задолженностью, и корпоративная ликвидность может быть неблагоприятно, воздействовать, если дебиторская задолженность не удастся активно обеспечить своевременное взыскание. Одним из часто отслеживаемых коэффициентов является коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. Это число показывает, сколько раз дебиторская задолженность фирмы конвертируется в наличные деньги в течение года.

Если предприятие сообщило дебиторскую задолженность как доход и оно не получает платеж, то оно имеет безнадежный долг. Служба внутренних доходов позволяет предприятиям вычитать безнадежные долги из своего валового дохода по своим налоговым декларациям, если они сообщили долг как доход по предыдущей декларации.

1. Потребительское одобрение кредита. Прежде всего, вам нужен процесс – ясная и краткая политика для издания кредита и восстановления долга своевременно.

Для этого нужно:

-Установить обязанности. Требуйте входа от торгового персонала, устанавливая политику гарантировать, что факты рынка отражены. Например, Вы должны понять, когда предоставить кредит, обстоятельства, которые могут заслужить наиважнейшие кредитные лимиты и ситуации, которые оправдали бы помещающие счета в ожидании. Как только та политика установлена, однако, финансовая команда должна провести в жизнь их, и продажи не должны быть уполномочены выпустить кредит или условия изменения без предварительного одобрения. Цель не состоит в том, чтобы иметь финансового перерыва процесс продаж, но признать как организацию, что не все клиенты - хорошие клиенты.

- Примите на себя обязательство одобрять или отклонять заявки на кредит в определенном периоде времени. Часто, компании испытывают недостаток в политике вокруг,

сколько времени это должно взять, чтобы изменить к лучшему заявки на кредит. Если период времени отстает, он мог бы привести к потерянными продажам и поместить напряжение на отношения между продажами и финансами – отношения, которые требуют сотрудничества, если компании надеются понять долгосрочный успех.

- Регулярно рассматривайте процедуру одобрения кредита. Как клиенты и промышленное изменение, рискните изменением профилей также. Если клиенты находятся в высокой развивающейся отрасли промышленности или одной борьбе против экономических условий, Вы можете хотеть изменить их условия кредита. Это означает, что Вы должны будете рассмотреть свою процедуру одобрения кредита на регулярной основе и установить политику вокруг этого также. Например, Вы попросите финансовую отчетность от клиентов? Вы предоставите условия в течение только ограниченных по времени периодов?

- Определить, когда оценивать кредитные лимиты. Если новый клиент покупает товары с низким объемом в короткие сроки, простой внутренней системы показателей может быть достаточно для оценки их кредитоспособности. И наоборот, если новый клиент заинтересован в покупке больших объемов на регулярной основе, вам может потребоваться более строгий процесс, такой как полная предыстория и проверка кредитной истории.

- Обязуемся одобрить или отклонить кредитные заявки в течение определенного периода времени. Часто у компаний не хватает политики в отношении того, сколько времени потребуется, чтобы обратиться к кредитным заявкам. Если временные рамки отстают, это может привести к потере продаж и создать нагрузку на отношения между продажами и финансами – отношения, которые требуют сотрудничества, если компании надеются реализовать долгосрочный успех.

- Регулярно пересматривать процесс утверждения кредита. По мере того как клиенты и индустрии изменяют, профили риска изменяют также. Если клиенты находятся в индустрии высокого роста или борются с экономическими условиями, вы можете изменить свои условия кредитования. Это означает, что вам нужно будет регулярно просматривать процесс утверждения кредита и устанавливать политики вокруг этого. Например, будете ли вы запрашивать финансовую отчетность у клиентов? Будете ли вы предоставлять условия только для ограниченных периодов времени?

2. Потребительские основные данные, Как только Вы назначаете кредитные лимиты, условия платежа, скидки, налоговые ставки и условия возврата и любые другие соответствующие условия (т.е. адрес доставки, адрес электронной почты и т.д.) определенным клиентам те условия должны быть точно отражены в ваших системах расчетов и системах сбора.[5]

Потребительские основные данные должны указать на то, что клиенту разрешают купить, любые долларové лимиты, которые применяются, условия платежа, получают ли они скидки объема или рекламные кредиты и какие-либо другие соответствующие условия. Понимание превратно этого является больше, чем затруднение ввода данных. Например, если Вы входите в неправильный адрес, счета идут в неправильное место, и дебиторская задолженность замедляется. Аналогично, если ваши основные данные укажут на условия платежа 60 дней, когда это должно будет быть 30, Вам не заплатят вовремя. Признайте, также, что основные данные должны быть обновлены, если профиль кредита клиента изменяется. Например, если Вы предоставляете дополнительный кредит клиенту, это должно быть отражено в системе. У компаний есть привычка к принятию основных системных козырей все, но это только верно, если точность данных сохраняется.

Чтобы получить максимальную отдачу от ваших данных, вам нужно:

- Централизовать процесс обработки основных данных и определить, кто в конечном счете должен управлять данными клиентов*

- Проведение регулярных проверок основных данных для выявления клиентов с аномальными кредитными лимитами, условиями оплаты и / или ставками дисконтирования

- Документирование и передача всех изменений в данные клиента. Изменения должны утверждаться финансами и операциями, так как они могут оказать существенное влияние на прогнозирование движения денежных средств

- Внедрить средства управления для обеспечения точности данных и разрешить доступ только для чтения к персоналу, чтобы гарантировать, что они не могут переопределить данные клиента без надлежащего выхода. [6]

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Абашенкова А., Демина А.М. 1. А Abashenkova."Демина".М. Основные направления оптимизации бухгалтерского учета и анализа дебиторской задолженности // международный студенческий научный Вестник. - 2015. - № 3. - с. 501 - 502.
2. Булатова А. учет, анализ, аудит дебиторской и кредиторской задолженности // - 2016. - № 2. - с. 84 - 88.
3. Радостовец В.В., Шмидт О.И. Теория и отраслевые особенности бухгалтерского учета. Алматы: Центраудит , 2000.
4. Томас Хелен, Стратегическое управление и деловая политика.-13-ое издание.-913с.
5. Теодор Н. Бакман,- Менеджмент и теория.-660с.-1962
6. Фредерик Мишкин, 7-е издание, Финансовые рынки и институты.-2010.- ch.5.-709с.