

# **ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИХ НА ВОЗВРАТ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

## **Козявин В.Э.<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>ВФ РЭУ им. Г.В. Плеханова -Воронежский филиал Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Россия, Воронеж

На данном этапе развития современного общества расчетам принадлежит пальма первенства по их объему, разнообразию, частоте и сложности. Одним из важных показателей, характеризующих состояние расчетных операций, выступают расчеты с покупателями и заказчиками, характеризующие размер дебиторской и кредиторской задолженности, а также скорость ее обращения. Несвоевременное погашение данной задолженности ведет к платежному кризису, что снижает финансовую устойчивость коммерческой организации.

Для погашения своих долгов коммерческие организации вынуждены превращать высоколиквидные активы в денежные средства, в противном случае им не избежать процедуры банкротства. В целом состояние текущих обязательств и расчетов показывает уровень внутренней организации деятельности коммерческой организации и ее бухгалтерского учета, которые зависят от глубины и качества контроля за осуществляемыми операциями.

В данной статье представлена классификация факторов, влияющих на возврат дебиторской задолженности, позволяющая спланировать и организовывать работу с задолженностью от момента ее возникновения до полного погашения, а также управлять должниками, с целью повышения общей вероятности возврата задолженности в срок, даже в условиях кризиса и неплатежей, обеспечивающая в целом наиболее эффективную систему управления дебиторской задолженности в виде исключения дебиторов с отсутствием возможности и желания погашать свои долги.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, расчетные операции, управление дебиторской задолженностью

# **FACTORS AFFECTING THE RETURN OF RECEIVABLES COMMERCIAL ORGANIZATION**

## **Kozyavin V.E.<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>VF REU them. G. V. Plekhanova-Voronezh branch of the Russian University of Economics. G. V. Plekhanov, Russia, Voronezh

At this stage of the development of modern society, calculations hold the palm in terms of their volume, diversity, frequency and complexity. One of the important indicators that characterize the state of settlement operations are settlements with buyers and customers, which characterize the size of accounts receivable and accounts payable, as well as the speed of its circulation. Late repayment of this debt leads to a payment crisis, which reduces the financial stability of the commercial organization.

To pay off their debts, commercial organizations are forced to turn highly liquid assets into cash, otherwise they will not avoid bankruptcy proceedings. In general, the status of current liabilities and settlements shows the level of internal organization of the commercial organization's activities and its accounting, which depend on the depth and quality of control over the operations carried out.

This article presents a classification of factors affecting the return of receivables, which allows you to plan and organize work with debt from the moment of its occurrence to full repayment, as well as manage debtors, in order to increase the overall probability of debt repayment on time, even in a crisis and non-payment, providing in general the most effective system of receivables management in the form of excluding debtors with no ability and desire to repay their debts.

Keywords: accounts receivable, settlement operations, accounts receivable management

## **Введение**

Эффективная система учета расчетов с покупателями и заказчиками влияет на величину оборотного капитала коммерческой организации, позволяет более эффективно использовать временно свободные средства и не допускать появления безнадежных долгов.

Полнота, своевременность, достоверность отражения расчетных операций с покупателями и заказчиками в бухгалтерском учете несомненно является одним из оценочных показателей,

определяющих качество работы коммерческой организации [2]. Учет расчетов с покупателями и заказчиками должен обеспечивать контроль возникновения дебиторской и кредиторской задолженности в процессе продажи продукции, что влияет на уровень налогообложения, а также когда необходимо провести реальную оценку задолженности и времени поступления финансовых средств в коммерческую организацию [7].

В свою очередь очень важно для коммерческой организации не допускать необоснованного увеличения дебиторской задолженности, избегать дебиторов с большой степенью риска, вовремя составлять платежные документы, следить за сроками их оплаты и своевременно принимать меры по возврату просроченной задолженности. Необходимо строго контролировать расчеты с кредиторами в виде своевременной оплаты задолженности.

#### Методы и методология

Дебиторская задолженность коммерческой организации классифицируется по ряду признаков.

Во-первых, по содержанию обязательств дебиторская задолженность может быть связана с продажей продукции, товаров, работ, услуг и не связана с ней (задолженность по расчетам с бюджетом, по аренде, по авансам выданным, по начисленным доходам, по внутренним расчетам, прочая задолженность).

Во - вторых, по продолжительности задолженность подразделяется на краткосрочную и долгосрочную. Дебиторская задолженность представляется как краткосрочная если срок ее погашения не более 12 месяцев после отчетной даты. Остальная дебиторская задолженность представляется как долгосрочная.

В - третьих, по своевременности оплаты дебиторскую задолженность делят на нормальную и просроченную. Нормальная задолженность, срок оплаты по которой не наступил. А просроченная это задолженность за товары, работы, услуги, не оплаченные в установленный договором срок.

Просроченная дебиторская задолженность может быть сомнительной и безнадежной.

Налоговым законодательством дано определение сомнительной задолженности: «Сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникающая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией» [3].

Безнадежными долгами признаются те долги перед коммерческой организацией, по которым истек срок исковой давности, а также те долги, по которым обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, либо на основании акта государственного органа

или ликвидации.

В процессе хозяйственной деятельности коммерческой организации наряду с дебиторской задолженностью возникает кредиторская. Толковый словарь дает следующее определение: «Кредиторская задолженность - это счета, которые должны оплачиваться в ходе обычной работы коммерческой организации» [6].

Кредиторами могут являться различные физические и юридические лица, перед которыми коммерческая организация имеет долги (обязательства), которые подлежат выплате (погашению).

Выполнение ряда условий необходимо чтобы признать кредиторскую задолженность в учете, а именно: должна присутствовать высокая вероятность экономических выгод, связанных с данным обязательством, и стоимость обязательства может быть надежно оценена [5].

### Основная часть

Реализация расчетных операций, как правило, предусматривает возмездный характер отношений между продавцом и покупателем в виде оплаты последним закупаемых им товаров, работ и услуг, необходимых ему для удовлетворения определенных потребностей.

Такая сделка, представляющая коммерческий обмен ценностями на рынке между двумя сторонами, регламентируется гл. 9 ГК РФ [1]. Размер оплаты по совершаемой сделке, закрепляемый в договоре между сторонами, устанавливается и реализуется коммерческими расчетами. Обычно по договору посредством которого субъекты коммерческой деятельности определяют свои взаимные права и обязанности, одна сторона обязуется поставить какой-либо товар, выполнить определенную работу, оказать услуги, а другая — рассчитаться за них деньгами со своим контрагентом.

Расчетные операции это результат исполнения договорных обязательств, поскольку условие о платеже входит в содержание любого договора.

В целом, для коммерческих расчетных отношений характерно следующее:

- это форма обязательств, которые осуществляются путем совершения последовательной цепи действий;
- с их помощью фиксируется эквивалентность в коммерческом обороте, когда движение товаров по основному договору определяется передачей денежных средств;
- это обязательства, которые имеют как предмет особый товар — деньги;
- проводятся с помощью банка или иной кредитной организации, то есть посредником в процессе проведения расчетных операций [4].

Процедура системы коммерческих расчетов регламентируется гл. 46 ГК РФ.

Итак, рассмотрев организацию системы расчетов в коммерческой организации, определим,

что расчеты с покупателями и заказчиками являются частью денежных отношений коммерческой организации, их величина влияет на формирование рыночной стоимости бизнеса.

## Результаты

Основные факторы, влияющие на вероятность возврата дебиторской задолженности, отражены в таблице 1.

Каждый из приведенных факторов может «обнулить» стоимость дебиторской задолженности, например: вне зависимости от финансового состояния дебитора или состояния рынка при отсутствии документов, подтверждающих наличие задолженности.

Таблица 1 - Классификация факторов, влияющих на возврат дебиторской задолженности

Факторы	Характеристика факторов
1	2
1. Наличие правильной юридической документации	Не редко возникает ситуация, когда: наличие задолженности вообще не признается дебитором или имеются разночтения в параметрах задолженности, к примеру по сумме, графику возврата и т.д.
2. Платежеспособность дебиторов	Финансовое положение дебиторов прямо пропорционально влияет на вероятность возврата дебиторской задолженности.
3. Рыночная конъюнктура дебитора	Состояние и прогнозная динамика рынка всегда непосредственно влияют на финансовое состояние дебитора, и как следствие на вероятность возврата задолженности.
4. Субъективная позиция дебитора	Один из наиболее сложных для прогнозов параметров, предполагающий, что дебитор может принимать решения о возврате дебиторской задолженности, основываясь на своих субъективных, а не объективных позициях.
5. Факторы, менее значительного влияния	Здесь выделяется значительное число факторов, влияние которых в реальной практике на вероятность возврата меньше влияния выше приведенных факторов.

## Выводы

Таким образом, предложенная классификация факторов, влияющих на возврат дебиторской задолженности позволит четко спланировать и организовывать работу с задолженностью от момента ее возникновения до полного погашения, а также управлять должниками, с целью повышения общей вероятности возврата задолженности в срок, даже в условиях кризиса и неплатежей, что в целом обеспечит наиболее эффективную систему управления дебиторской задолженности в виде исключения дебиторов с отсутствием возможности и желания погашать свои долги.

## Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: ГК РФ : текст с изменениями и дополнениями на 18 июля 2019 года. Часть первая : [Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ: принят Гос. Думой 21 октября 1994 г.]. – Текст: электронный // СПС «КонсультантПлюс». – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142) (дата обращения: 16.11.2020).
2. Долгушина, В.А. Неденежные способы погашения дебиторской и кредиторской задолженности / В.А. Долгушина, М.Л. Слободян // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. - 2016. - № 28-1. - С. 190-197.
3. Зимин, В.С. Оценка дебиторской задолженности / В.С. Зимин // Журнал «Московский оценщик». – 2018. - № 6 (19). – С.12-16.
4. Короткова, О.В. Особенности организации учёта и основные этапы учётного цикла расчётных операций на предприятиях / О.В. Короткова, Н.А. Шевелёва // Nauka-Rastudent.ru. - 2017. - № 1. - С. 16-26.
5. Кулик, О.М. Некоторые аспекты управления дебиторской и кредиторской задолженностями российских предприятий / О.М. Кулик // Финансовые исследования. - 2018. - № 2. - С. 31-35.
6. Непп, А.Н. Методика управления дебиторской задолженностью предприятия с учетом рисков / А.Н. Непп, Е.Г. Бусыгин, С.Г. Привалова // Финансовый бизнес. – 2017. - № 7-8. - С.55-62.
7. Смирнов, А.В. Просроченная дебиторская задолженность страховых компаний: инструментарий и актуальные подходы реализации / А.В. Смирнов // Имущественные отношения в Российской Федерации. - 2017. - № 12. - С. 29-31.