

УДК 657.21

**УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ  
ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ  
СТАБИЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Марина Николаевна Смагина**

кандидат экономических наук, доцент

smagina78@mail.ru

**Наталья Владимировна Москаленко**

кандидат экономических наук, доцент

moskalenko\_mnv@mail.ru

**Валерия Олеговна Попова**

магистрант

**Наталья Николаевна Казанцева**

магистрант

Тамбовский государственный технический университет

Тамбов, Россия

**Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы управления дебиторской и кредиторской задолженностью с использованием аналитических методов. Авторами исследуются вопросы формирования теоретического аппарата в категориях «дебиторская задолженность» и «кредиторская задолженность». Также в статье обосновано, что анализ задолженности, как по дебиторам, так и по кредиторам выступает важным инструментом для определения финансовой стабильности организации.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, оборачиваемость, поставщики, покупатели, расчеты.

Процесс управление дебиторской и кредиторской задолженностью является очень важным, поскольку управление долгами обеспечивает успешную и эффективную деятельность компании любой отрасли.

Определение кредиторской и дебиторской задолженности следует рассматривать с точки зрения всех видов учета: бухгалтерского, налогового, финансового и управленческого. Также следует брать во внимание тот факт, что показатели кредиторской и дебиторской задолженности неизбежно, так или иначе, попадают практически во все проводимые аналитики, как внутри организации, так и за ее пределами, при оценке деятельности данной организации ее контрагентами. В свете такой позиции рассмотрения данных терминов, не только в сфере бухгалтерского учета, но и в сфере аналитики, считаем необходимым, кроме раскрытия их сущности, рассмотреть также их типологию и определить функциональные признаки.

В целом, любую задолженность предприятия принято называть ее обязательствами, что в свою очередь демонстрирует будущие потоки движения денежных средств или других активов между контрагентами, работниками, государственными и муниципальными органами и прочими экономическими субъектами.

С экономической точки зрения «дебиторская задолженность» представляет собой сумму долга, которую юридические и физические лица имеют перед данной организацией. Ее можно рассматривать как требования, которые данная организация имеет к своим контрагентам. В ходе осуществления финансово-хозяйственной деятельности организации возникает необходимость проведения расчетов с контрагентами. При отгрузке продукции организация предоставляет отсрочку платежа покупателям готовой продукции, что подразумевает факт того, что дебитор оплатит полученный товар не сразу, а через определенный период времени согласно заключенному договору. Это приводит к тому, что средства организации становятся недоступными [1].

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].

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.

Сомнительной задолженность со стороны дебитора не может является, 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 задолженность 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 [3].

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.

Ответственным за управление дебиторской задолженностью в крупных компаниях часто является специальный отдел по работе с клиентами (дебиторами). В небольших организациях функции управления дебиторской задолженностью обычно возлагаются на менеджера по продажам или бухгалтера.

Управление дебиторской задолженностью – это комплекс мер, направленных на эффективное взаимодействие с должниками для своевременного и полного получения средств, причитающихся компании. Эффективный механизм управления позволяет не только минимизировать риски неоплаты, но и поддерживать ликвидность предприятия и укреплять его финансовое состояние [4].

Под управлением кредиторской задолженностью понимается применение организацией наиболее приемлемых для него форм и сроков, а также объемов расчетов с контрагентами. Управление кредиторской задолженностью предусматривает избирательный подход к контрагентам организации, дающий возможность:

- оценивать пользу кредитной политики контрагентов, определять стоимость кредиторской задолженности с учетом скидок, бонусов и отсрочек, кредитных лимитов и обязательств;
- принимать решения об эффективности работы с контрагентами как на оперативном, так и на стратегическом уровнях;
- повышать рентабельность кредиторской задолженности и организации в целом;
- быстро выявлять зоны и устранять причины неэффективного управления кредиторской задолженностью.

Если кредиторская задолженность не оплачена в установленный законом либо договором срок, можно ее списать только по истечении периода исковой давности (п. 78 положения № 34н). В случае ликвидации контрагента и

действующем периоде исковой давности, списывать кредиторскую задолженность в бухгалтерском учёте нельзя. Кредиторскую задолженность относят на внереализационные доходы при определении налога на прибыль при списании в результате окончания срока исковой давности или по другим основаниям (п. 18 ст. 250 НК РФ).

Оценка состояния и движения дебиторской и кредиторской задолженности является основой финансового управления, как стратегического, так и тактического. Такая оценка позволит полноценно исследовать соотношение обязательств и будущих финансовых потоков в организации, что позволяет контролировать её финансовую устойчивость и заблаговременно обнаружить предстоящие кассовые разрывы, способные сдерживать экономический рост, стагнацию, а то и замедление деловой активности в организации.

Основными составляющими управления дебиторской и кредиторской задолженностями являются:

1. Оценка дебиторской задолженности по ряду пунктов: размер, динамика, структура и оборачиваемость. Стоит выделить часть долгосрочных долговых обязательств дебиторов и их удельный вес. Для анализа важно исследовать эти данные в динамике. Соответственно, рост доли долгосрочной дебиторской задолженности, несет увеличение риска финансовой несостоятельности.

2. Оценка кредиторской задолженности по ряду пунктов: размер, динамика, структура и оборачиваемость. Здесь ключевую роль, наоборот, выделение и расчет доли краткосрочных обязательств перед кредиторами. Соответственно, рост доли краткосрочных обязательств, несет увеличение риска финансовой несостоятельности [3].

3. Оценка сбалансированности обязательств организации с источником её финансирования – дебиторской задолженностью.

4. Расчет оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности для объективной разносторонней оценки финансовой устойчивости. Сравнение

расчетных данных с нормативными общепромышленными значениями для выявления критических отклонений.

5. Детальная качественная разносторонняя оценка дебиторской и кредиторской задолженности по ряду признаков.

Первым расчетным показателем будет количественное измерение изменений сумм задолженности в рамках определенного периода. Рост кредиторской задолженности является негативным фактором, если он не сопровождается ростом дебиторской задолженности, в этом случае допускается лаг протяженностью не более одного цикла оборачиваемости кредиторской задолженности.

Вторым показателем является анализ списка кредиторов или дебиторов в соизмерении с суммами долга или долей в общей массе.

Третьим показателем является абсолютное значение просроченной задолженности и ее доля в общей массе. Не допускается увеличение дебиторской задолженности у контрагента с просроченной дебиторской задолженностью [5].

Оценка в динамике кредиторской задолженности позволяет оценить эффективность за несколько периодов по управлению долгами, проанализировать положительные либо отрицательные тенденции. Например, когда ежегодно показатели кредиторской задолженности увеличиваются, это характеризует организацию негативно, так как увеличивается зависимость от привлеченных и заемных средств, а также ухудшается ее финансовая устойчивость.

Эффективное управление взаимосвязью между дебиторской и кредиторской задолженностями требует ряда мер:

1. Политика управления дебиторской задолженностью: важно определить четкие кредитные условия и следить за их соблюдением. Компания должна регулярно анализировать агинг дебиторской задолженности (aging of accounts receivable) и принимать меры по ускорению взыскания.

2. Управление кредитными рисками: проведение тщательной оценки кредитоспособности клиентов может помочь избежать проблем с неоплатами и минимизировать риски бесплатного кредитования.

3. Политика управления кредиторской задолженностью: разработка стратегии платежей поставщикам, которая балансирует между сохранением ликвидности и поддержанием хороших отношений с партнерами.

4. Cash flow management: оптимизация потоков денежных средств путем синхронизации поступлений от дебиторов и выплат кредиторам. Это обеспечивает наличие необходимых ресурсов для операционной деятельности без излишней зависимости от внешнего финансирования.

Формирование дебиторской и кредиторской задолженности является сложным процессом, который зависит от множества факторов. Управление этими задолженностями требует тщательного анализа как внешней экономической среды, так и внутренней политики компании. Правильный подход к управлению дебиторской и кредиторской задолженностью способствует поддержанию ликвидности, финансовой стабильности и росту бизнеса [6].

Таким образом, организации следует целенаправленно разрабатывать методы и приемы управления дебиторской и кредиторской задолженностью с использованием аналитических инструментариев, что позволит организации обеспечить стабильное финансовое положение и достигнуть высоких показателей экономической эффективности.

### **Список литературы:**

1. Адаменко А. А., Никифоров Н. В. Признание и оценка дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерском учете и отчетности организации // Естественно-гуманитарные исследования. 2021. № 35(3). С. 223-227.
2. Бакаева З.Р. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности // Научные Известия. 2020. № 20. С. 52-55.

3. Макеева С.В. Дебиторская и кредиторская задолженность коммерческой организации // Актуальные научные исследования в современном мире. 2021. № 6-2 (74). С. 123-126.

4. Сашина А.В., Меньшова Е.В., Поликов Е.В. Понятие и особенности кредиторской и дебиторской задолженностей // Импортзамещение как фактор конкурентоспособности российской экономики в условиях действия международных санкций: материалы национальной студенческой научно - практической конференции. Рязань. 2022. С. 179-183.

5. Сунгатуллина Л.Б., Музафарова И.И. Экономическая диагностика дебиторской и кредиторской задолженности в системе внутреннего контроля организации // Международный бухгалтерский учет. 2021. Т. 24. № 12(486). С. 1425-1448.

6. Тменова Е.С., Калюгина И.В. Совершенствование управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия // Тенденции развития науки и образования. 2021. № 79-3. С. 91-94.

**UDC 657.21**

**RECEIVABLES AND PAYABLES MANAGEMENT AS A BASIS FOR  
ENSURING FINANCIAL STABILITY OF THE ORGANIZATION**

**Marina N. Smagina**

candidate of economic sciences, associate professor  
smagina78@mail.ru

**Natalia Vl. Moskalenko**

candidate of economic sciences, associate professor  
moskalenko\_mnv@mail.ru

**Valeria O. Popova**

undergraduate student

**Natalia N. Kazantseva**

undergraduate student

Tambov State Technical University

Tambov, Russia

**Abstract.** This article deals with the management of receivables and payables using analytical methods. The authors study the formation of a theoretical apparatus in the categories "accounts receivable" and "accounts payable." The article also substantiates that the analysis of debt, both for debtors and creditors, is an important tool for determining the financial stability of an organization.

**Keywords:** accounts receivable, accounts payable, turnover

Статья поступила в редакцию 03.05.2024; одобрена после рецензирования 13.06.2024; принята к публикации 27.06.2024.

The article was submitted 03.05.2024; approved after reviewing 13.06.2024; accepted for publication 27.06.2024.