

УДК 657.1

***СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УЧЕТА И УПРАВЛЕНИЯ
ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ***

Бельтюкова С.М.

Старший преподаватель

Кафедра «Экономика и финансы»,

Пермский национальный исследовательский политехнический университет,

Пермь, Россия

Мухина Е.Р.

Доцент, к.э.н.

Кафедра «Экономика и управление промышленным производством»

Пермский национальный исследовательский политехнический университет,

Пермь, Россия

Колчанова Е.А.

Студентка гр. ЭПП-19бз,

Пермский национальный исследовательский политехнический университет

Пермь, Россия

Аннотация: в статье рассмотрены теоретические вопросы организации управления дебиторской задолженностью, экономическая сущность и виды дебиторской задолженности, основные методы управления дебиторской задолженностью, предложены мероприятия по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью, связанные с системой оценки контрагента.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, методы управления дебиторской задолженностью, сомнительная и безнадежная дебиторская задолженность, система оценки контрагента.

IMPROVING THE ACCOUNTING AND MANAGEMENT OF RECEIVABLES

Beltyukova S.M.

Senior Lecturer

Department of Economics and Finance,

Perm National Research politechnical University,

Perm, Russia

Mukhina E.R.

Associate Professor, Ph.D.

Department of Economics and Management industrial production"

Perm National Research politechnical University,

Perm, Russia

Kolchanova E.A.

Student gr. ELP-19bz,

Perm National Research politechnical University

Perm, Russia

Abstract: The article discusses the theoretical issues of organizing receivables management, the economic nature and types of receivables, the main methods of managing receivables, and suggests measures to improve the efficiency of receivables management related to the counterparty assessment system.

Keywords: receivables, methods of receivables management, doubtful and uncollectible receivables, counterparty assessment system.

В настоящее время важную роль в системе бухгалтерского учета играют обязательства, в силу которых одна сторона должна совершить для другой

стороны определенные действия. Эти процессы находятся в зависимости от своевременно проведенных расчетов, дающих возможность предприятию осуществить свои планы. В связи этим, особенную важность приобретают вопросы расчетов с дебиторами и кредиторами [1, 4-6,10].

Дебиторская задолженность включает в себя[7,9]:

1. Задолженность покупателей за отгруженные товары;
2. Авансы, оплаченные подрядчикам и поставщикам;
3. Подотчетные суммы, выданные подотчетным лицам;
4. Долги по займам, выданным работникам организации.

К видам дебиторской задолженности можно отнести[3-5,8]:

1. Дебиторская задолженность заказчиков и покупателей;
2. Просроченная дебиторская задолженность;
3. Ожидаемая дебиторская задолженность;
4. Сомнительная дебиторская задолженность;
5. Безнадежная дебиторская задолженность.

На практике часто возникают проблемы, связанные с погашением дебиторской задолженности, что приводит к снижению финансового устойчивости предприятия.

Существует несколько методов по управлению дебиторской задолженностью [2-4,7], к примеру:

1. Проведение ранжирования дебиторов с целью выявления должников, на которых приходится большая доля общей и просроченной задолженности;
2. Анализ задолженности по видам продукции с целью определения товаров, не выгодных с точки зрения инкассации - оценка реальной стоимости дебиторской задолженности с учетом возможности ее продажи (факторинг);
3. Усиление работы с должниками, в том числе с использованием внесудебных процедур взыскания долга;

4. Контроль за состоянием и сбалансированностью изменений дебиторской и кредиторской задолженностей;
5. Диверсификация покупателей;
6. Система скидок (оптимизация кредитной политики);
7. Разработка мероприятий мотивации персонала отделов сбыта (вознаграждения в зависимости от эффективности мер по получению платежей).

Рассмотрим более подробно методику, связанную с системой оценки контрагента[4]. Данная методика включает в себя два этапа.

На первом этапе определяются критерии, на основании которых контрагент должен быть проверен. Например, контрагенты, которые могут оказаться сомнительными по следующим критериям:

1. стоимость договора превышает величину налогового риска. Если договорная стоимость выше, то выше и существующий риск убытка организации;
2. частота совершения сделок с контрагентом. В этом случае оценка контрагента проводится в случае построения долгосрочных договорных отношений.

На данном этапе проводится сбор информации о контрагенте из внешних источников (рисунок 1).

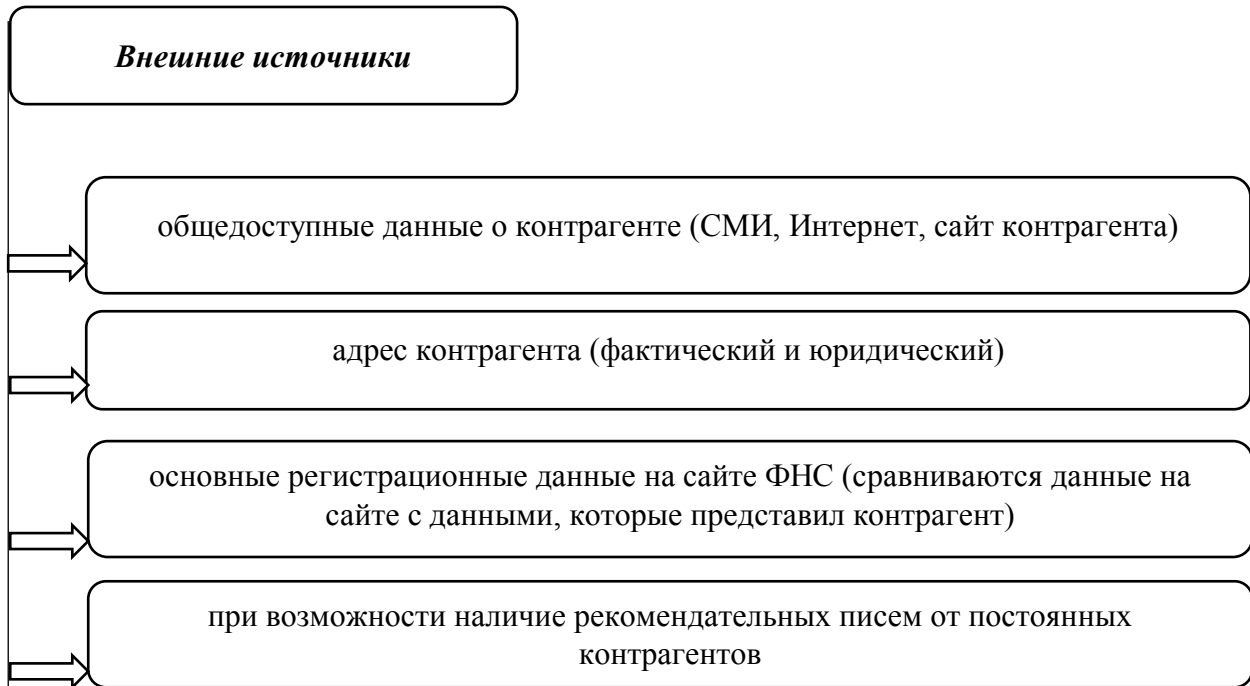


Рисунок 1 - Внешние источники для получения информации о контрагенте[4].

Далее необходимо запросить ряд документов у самого контрагента:

1. свидетельство о регистрации юридического лица, свидетельство о постановке на налоговый учет, учредительные документы (для проверки указанного в документах адреса);
2. налоговые декларации по НДС и по налогу на прибыль со штампом налогового органа;
3. документы, подтверждающие полномочия лиц, подписывающих документы копии документов, удостоверяющих личности уполномоченных лиц;
4. копии лицензий, если контрагент занимается лицензируемым видом деятельности;
5. сведения о наличии ресурсов и возможностей, необходимых для выполнения условий договора (основных средств, штата сотрудников).

Последним шагом на данном этапе является изучение арбитражной практики по данному вопросу. Владение полной информации о наличии судебных

разбирательств по предмету договора позволяет организации принимать решение по заключаемому договору.

Второй этап включает в себя проверку оформления документов по сделке. Суть данного этапа заключается в проведении проверки достоверности данных, которые отражены в первичных документах по сделке согласно договору и требованиям законодательства. В рамках данного этапа выполняются следующие процедуры:

1. проверка данных, указанных в договоре и первичных документах;
2. подтверждение права лиц подписывать документы (наличие приказов об их назначении, доверенностей на совершение указанных действий), копии паспортов.

После сбора всей информации проводится анализ, на основании которого устанавливается степень риска взаимодействия с конкретным контрагентом по шкале, приведенной в таблице 1 .

Таблица 1. - Рекомендуемый реестр «Оценка факторов риска для оценки надежности контрагента»

Степень риска	Факторы, влияющие на принятие решений				
	Наличие общедоступной информации о контрагенте	Предоставление выписки о постановке на учет в налоговые органы	Предоставление контрагентом учредительных документов	Предоставление лицензий	Копии налоговых деклараций и бухгалтерской отчетности
Высокая	Является шаблоном				
Средняя					
Низкая					

Далее решается вопрос об авансировании поставщика товарно-материальных ценностей в зависимости от степени надежности контрагента (таблица 2).

Таблица 2.- Внедрение системы предоплаты в хозяйственных операциях с поставщиками товаров (работ, услуг)

Критерий оценки	Сумма предоплаты
Высокий уровень	50-75% от стоимости товара (работ, услуг)
Средний уровень	25-50% от стоимости товара (работ, услуг)
Низкий уровень	10-20% от стоимости товара (работ, услуг)

Минимальная предоплата стоимости товаров (работ, услуг) - это наиболее выгодный для организации способ расчетов, так как не только гарантирует полное выполнение обязательств, но и позволяет использовать в обороте денежные средства до того времени, пока товар станет нашей собственностью[9].

Таким образом, предложенная методика, которая основана на качественной проверке контрагента, позволяет регулировать работу с дебиторской задолженностью и оценивать факторы риска.

Библиографический список:

1. Бабаев Ю.А. Петров А.М. Бухгалтерский учет и контроль дебиторской и кредиторской задолженности / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров - М.: ТК Велби, Проспект, 2020. – 424 с.
2. Бабушкина Е.А. Учет дебиторской задолженности / Е.А. Бабушкина // Молодежь и наука. - 2021. - № 3. - С. 10-12.
3. Валинуров Т.Р. Специфика оценки дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия / Т.Р. Валинуров, Т.В. Трофимова // Международный бухгалтерский учет. - 2017. - № 3. - С. 33-44.
4. Галимова Э.И. Совершенствование учета и контроля расчетов с контрагентами /Э.И. Галимова, Г. А. Хабиров // Вестник Башкирского государственного аграрного университета. - 2021. -№ 1 (29). -С. 109-111.
5. Галлеев М.Ш. Дебиторская и кредиторская задолженность: острые проблемы учета и налогообложения / М.Ш. Галлеев. - «Вершина», 2018. -345с.

6. Горбулин В.Д., Фокина О.Н. Дебиторская и кредиторская задолженность. Особенности бухгалтерского и налогового учета / В.Д. Горбулин, О.Н.Фокина - М.: ГроссМедиа Ферлаг: РОСБУХ, 2018. –127 с.
7. Дудко Е.А. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью компании / Е.А. Дудко // Вестник Российского нового университета. - 2018. - № 2. - С. 85-88.
8. Зарецкая В.Г. Оценка и анализ дебиторской и кредиторской задолженностей с учетом фактора времени / В.Г. Зарецкая // Международный бухгалтерский учет. - 2020. - № 29. - С. 44-53.
9. Ивашкевич В.Б., Семенова И.М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности / В.Б. Ивашкевич, И.М. Семенова - М.: Бухгалтерский учет, 2019. – 192с.
10. Носова Ю.А., Полюшко Ю.Н. Кредиторская и дебиторская задолженность предприятия / Ю.А. Носова, Ю.Н. Полюшко // Современные проблемы развития техники, экономики и общества. -2020. - С. 194-196.

Оригинальность 81%