

УДК 338.12.017

DOI 10.51691/2500-3666_2022_6_8

***СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ, КАК ОДИН ИЗ ПУТЕЙ
ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В
НЕБЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ***

Бардаханов Т.Б.

Магистрант,

Бурятский государственный университет,

Улан-Удэ, Россия

Аннотация:

В статье рассматриваются способы снижения дебиторской задолженности, как один из путей повышения финансовой устойчивости предприятия в неблагоприятных условиях развития экономики, таких как развитие экономики в период рецессии, высокой инфляции, в период введения санкционной политики и геополитической дестабилизации обстановки. Рассматриваемые способы моделируются на примере экономики России. Для рассмотрения способов снижения дебиторской задолженности применялись методы системного анализа и работа со статистическими данными Росстата. На основе полученных данных были сделаны практические выводы об эффективности способов снижения дебиторской задолженности, как пути повышения финансовой устойчивости предприятия, в частности в неблагоприятных условиях развития экономики.

Ключевые слова: статистический анализ, эконометрика, способы снижения дебиторской задолженности, пути повышения финансовой устойчивости предприятия.

***WAYS OF REDUCING ACCOUNTS RECEIVABLE AS ONE OF THE WAYS TO
INCREASE FINANCIAL STABILITY OF AN ENTERPRISE IN ADVERSE
CONDITIONS OF ECONOMIC DEVELOPMENT***

Bardakhanov T.B.

undergraduate,

Buryat State University,

Ulan-Ude, Russia

Annotation:

The article discusses ways to reduce accounts receivable as one of the ways to increase the financial stability of an enterprise in adverse conditions of economic development, such as economic development during a recession, high inflation, during the introduction of sanctions policy and geopolitical destabilization of the situation. The considered methods are modeled on the example of the Russian economy. To consider ways to reduce accounts receivable, methods of system analysis and work with statistical data from Rosstat were used. On the basis of the data obtained, practical conclusions were made about the effectiveness of ways to reduce receivables, as a way to increase the financial stability of an enterprise, in particular, in adverse conditions of economic development.

Key words: statistical analysis, econometrics, ways to reduce receivables, ways to improve the financial stability of an enterprise.

Одним из важных критериев для эффективной деятельности предприятия является его финансовая устойчивость, которая обеспечивает его независимость от внешних и внутренних негативных факторов, позволяя планомерно развиваться и точно прогнозировать возможные расходы и доходы, то есть вести эффективную экономическую стратегию.

Повышение финансовой устойчивости предприятия особенно актуально в периоды рецессий экономики и кризисных ситуаций или нахождения экономики под влиянием негативных финансовых факторов, таких как: дефицит составных компонентов продукта, необходимых для его производства; высокие процентные ставки, вследствие неустойчивости экономики и высоких кредитных рисков; нахождение экономики в неблагоприятных условиях и под экономическим давлением, вследствие политических факторов, как например, введение санкций; и иных факторов [9].

Так, финансовая устойчивость это степень сбалансированности расходов, доходов и движения финансовых средств в определённых экономических условиях, позволяющих предприятию осуществлять свою деятельность по производству определенных продуктов или по предоставлению определенных услуг [6].

В данные периоды перед предприятиями стоят задачи по повышению своей финансовой устойчивости. Имеются следующие пути повышения финансовой устойчивости предприятия:

Снижение дебиторской задолженности;

Ускорение оборачиваемости оборотных средств;

Повышение эффективности управления источниками формирования запасов;

Оптимизация структуры предприятия или организации;

Оптимизация уровня запасов.

Наиболее доступным на первом этапе, в особенности в неблагоприятных условиях развития экономики является путь по снижению дебиторской задолженности, который будет рассмотрен в данной статье на примере экономики России.

Так, дебиторская задолженность – это общая сумма долговых обязательств перед предприятием со стороны других организаций,

предприятий, отдельных лиц, а также органов государственных власти (далее – контрагентов).

Со стороны других предприятий и организаций, а также отдельных лиц дебиторская задолженность возникает при долговых обязательствах по оплате уже предоставленной услуги или полученного товара.

Со стороны органов государственной власти дебиторская задолженность, чаще всего, возникает при переплате налоговых взносов, однако также дебиторская задолженность может появляться при ожидании оплаты за уже выполненные обязательства, которые закрепляются в соответствующих государственных контрактах.

Дебиторская задолженность классифицируется по срокам погашения, как:
краткосрочная;
долгосрочная.

Краткосрочная дебиторская задолженность имеет сроки до одного года, когда долгосрочная дебиторская задолженность превышает по срокам 1 год. Наиболее эффективно на первых этапах стабилизации устойчивости предприятия снижать краткосрочные дебиторские задолженности, так как долгосрочные, чаще всего, строго закреплены договорными обязательствами по времени [5].

Также имеется классификация дебиторской задолженности по возможности её возвращения:

текущая;
сомнительная;
безнадёжная.

Так, текущая дебиторская задолженность ещё не возвращена, однако установленные сроки не нарушены. При сомнительных и безнадёжных дебиторских задолженностях сроки, установленные договорами или контрактами, нарушены. Однако при сомнительной дебиторской

задолженности существует положительная вероятность возвращения финансовых средств.

При рассмотрении данных Федеральной службы государственной статистики отмечается рост дебиторской задолженности с 2014 года после начала введения санкционной политики в отношении российской экономики [2]. При этом отмечается и рост просроченной дебиторской задолженности, в особенности со стороны покупателей и заказчиков. Так, на конец 2020 года дебиторская задолженность составляла 61156 млрд. рублей, из них просроченная составила 2926 млрд. рублей, в частности просрочена со стороны покупателей и заказчиков 2115 млрд. рублей (таблица 1). (Актуальность используемых данных на 16.03.2021, данные за 2021 год отсутствуют[4]). После начала специальной военной операции РФ на Украине усилилась санкционная политика в отношении РФ, что создаёт неблагоприятные условия для развития экономики и способствует увеличению риска невозвращения дебиторской задолженности. Для повышения финансовой устойчивости для предприятий важно снижение дебиторской задолженности, в особенности при наличии высоких финансовых рисков.

Таблица 1 - Динамика дебиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации (на конец года, до 1998г. - трлн. рублей, млрд. рублей).

Год	Дебиторская задолженность	Из неё: просроченная	Из общего объема дебиторской задолженности	
			задолженность покупателей и заказчиков	из неё: просроченная
1995	362	165	289	147
1996	663	336	553	296
1997	846	458	676	397
1998	1542	762	1198	646
1999	2000	815	1463	669
2000	2451	916	1721	735
2001	3211	1007	2045	837
2002	3663	911	2263	715

2003	4139	877	2540	624
2004	5174	839	3010	607
2005	6331	856	3484	572
2006	7871	1040	4324	588
2007	11061	887	5807	627
2008	13783	1051	6966	797
2009	15442	1011	7505	756
2010	18004	1048	8589	805
2011	21797	1167	10121	925
2012	22867	1225	11824	946
2013	26264	1483	13420	1199
2014	31014	2016	16074	1635
2015	35736	2276	17259	1731
2016	37053	2241	18388	1544
2017	40258	2329	19295	1639
2018	46669	2647	22801	1822
2019	50507	2661	23437	1897
2020	61156	2926	26600	2115

Так существуют методы предварительного снижения дебиторской задолженности и методы по снижению текущей дебиторской задолженности.

При выборе метода предварительного снижения дебиторской задолженности основные усилия направляются на снижение риска невыполнения долговых обязательств. Имеются следующие способы:

предварительная оценка контрагента;

договорные способы снижения дебиторской задолженности.

Предварительная оценка контрагента заключается в оценивании возможностей контрагента по возвращению долговых обязательств посредством изучения финансового состояния, наличия прецедентов невыполнения условий, в особенности рассмотренных в судебном порядке и иных показателей контрагента. В неблагоприятных условиях развития экономики данная оценка должна производиться с учётом прогноза возможных финансовых состояний контрагента в предстоящей перспективе. Данный способ позволяет избегать получения сомнительных дебиторских задолженностей.

Договорные способы снижения дебиторской задолженности заключаются в закреплении ответственности за неисполнение условий достигнутых договорённостей, а также наступление соответствующих санкций в виде штрафов. Так предоставление продукта, товара или услуги с отсрочкой оплаты может предоставляться в виде коммерческого кредита, что определено п. 1 ст. 823 Гражданского Кодекса РФ [3], что позволяет устанавливать процент за его использование. За нарушение установленных сроков допускается установление штрафа при закреплении в соответствующем договоре. Данные условия мотивируют контрагента к выполнению долговых обязательств в установленные сроки, а также повышают приоритет их возвращения при наличии у контрагента нескольких долговых обязательств перед разными сторонами [11].

Метод по снижению текущей дебиторской задолженности направлен на действующие долговые обязательства, который имеет следующие способы:

контроль за исполнением условий дебиторской задолженности;

ведение переговоров со стороной долговых обязательств;

уведомление стороны долговых обязательств о необходимости погашения долгов;

частичное или полное прекращение поставки производимой продукции, предоставления услуги, либо выполнения иных своих обязательств;

возвращение дебиторской задолженности через судебные инстанции;

возвращение оборотных средств (при переплате).

Контроль за исполнением условий дебиторской задолженности осуществляется посредством рассмотрения с контрагентом порядка исполнения им долговых обязательств. Например, при поставке продукции с отсрочкой оплаты предприятие вправе уточнить порядок их реализации, что позволяет снижать общие риски.

Ведение переговоров со стороной долговых обязательств заключается в достижении пересмотра установленных условий договора с целью достижения

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

наиболее выгодных условий при изменении возможностей контрагента. В неблагоприятных условиях развития экономики актуально осуществлять пересмотр имеющихся договоров, особенно носящих долговременный характер. В данном случае это позволяет вернуть часть средств при невозможности их полного возвращения в ранее установленные сроки.

Уведомление стороны долговых обязательств заключается в оповещении контрагента о невыполнении им установленных договорённости с требованием пояснения причин, способствующих данному прецеденту. При закреплении в договоре наступления штрафных санкций и иных негативных последствий необходимо сообщить в данном уведомлении. Как правило, уведомление направляется на электронный адрес, либо на бумажном носителе по юридическому или иному адресу.

Частичное или полное прекращение поставки производимой продукции, предоставления услуги, либо выполнения иных своих обязательств ставит контрагента в невыгодное положение, в особенности в нахождении зависимости, что мотивирует сторону долговых обязательств к нахождению способов решения данной ситуации [10]. Наиболее актуально для товарных магазинов, которые зависят от поставляемой им продукции.

Возвращение дебиторской задолженности через судебные инстанции [1] является крайней мерой при невозможности возвращения дебиторской задолженности иными методами и способами. При этом, данный способ не гарантирует возвращения оборотных средств, однако является единственным способом в отношении недобросовестных контрагентов. В условиях санкционной политики в отношении России данный способ не всегда может гарантировать возвращения оборотных средств, если контрагентом является иностранная компания [7].

Возвращение оборотных средств при переплате применимо для налоговых взносов [8]. Данный способ эффективен только при необходимости возвращения оборотных средств в кратчайшие сроки. Наиболее эффективно Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

внесение данной дебиторской задолженности для погашения следующих налоговых взносов.

Таким образом, снижение дебиторской задолженности, как пути повышения финансовой устойчивости предприятия является актуальным, в особенности в условиях усиления санкционной политики в отношении российской экономики, так как риск невыполнения долговых обязательств повышается. Также это позволяет предприятию успешно пережить неблагоприятные условия экономики, максимально сохраняя штатную численность и качество производимой продукции, что повышает и конкурентоспособность предприятия.

Библиографический список:

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ (ред. от 11.06.2022) [Электронный ресурс] – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37800/.

2. Владимир Путин обсудил меры поддержки экономики на фоне действий Запада [Электронный ресурс] – URL: <https://rg.ru/2022/04/18/vladimir-putin-obsudil-mery-podderzhki-ekonomiki-na-fone-dejstvuj-zapada.html>

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 01.07.2021) [Электронный ресурс] – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/.

4. Динамика дебиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации: [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/PYOkMyBC/Din_deb.pdf (Дата обращения: 01.06.2022).

5. Дмитриева, И. М. Бухгалтерский учет и анализ : учебник для вузов / И. В. Захаров, О. Н. Тарасова ; под редакцией И. М. Дмитриевой. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 416 с. — (Высшее Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

образование). — ISBN 978-5-534-15352-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497661> (дата обращения: 01.06.2022).

6. Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 247 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15243-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488011> (дата обращения: 01.06.2022).

7. Икромов, Д. З. Международная экономическая интеграция : учебное пособие для вузов / Д. З. Икромов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 99 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15476-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/507995> (дата обращения: 01.06.2022).

8. Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение : учебник для вузов / В. Г. Пансков. — 8-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2022. — 474 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15298-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488224> (дата обращения: 01.06.2022).

9. Григорьева А.В. Система ключевых показателей эффективности как инструмент внедрения стратегии устойчивого развития / Григорьева А.В. // Вектор Экономики. – 2022. – № 4.

10. Сысоева, Г. Ф. Бухгалтерский учет, налогообложение и анализ внешнеэкономической деятельности : учебник для вузов / Г. Ф. Сысоева, И. П. Малецкая, Е. Б. Абдалова ; под редакцией Г. Ф. Сысоевой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 309 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15215-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/487941> (дата обращения: 01.06.2022).

11. Чурилов, А. Ю. Юридическое делопроизводство : учебное пособие для вузов / А. Ю. Чурилов. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 285 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15540-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/508104> (дата обращения: 01.06.2022).

Оригинальность 80%