

© Сенкевич А. В., 2023

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

В статье рассмотрено управление дебиторской задолженностью, какой может быть дебиторская задолженность по классификации и по продолжительности. Какие следует предпринять шаги для урегулирования задолженности и каким должен быть оптимальный процент просроченной задолженности на предприятии для поддержания хороших финансовых показателей.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, просроченная задолженность, сомнительная задолженность, безнадежная задолженность, отсрочка платежа, борьба с задолженностью, санкции

Для разработки эффективной системы управления дебиторской задолженностью в торговой компании важно определиться с понятием «дебиторская задолженность». Простыми словами, дебиторская задолженность — это кредит, выданный покупателям и заказчикам, когда организация-покупатель получает товары или услуги от контрагентов без требования о незамедлительной оплате [1, с. 58]. Признаки классификации дебиторской задолженности изображены на рис. 1.

В данный момент многие торговые компании во времена большой конкуренции работают с отсрочкой платежа, то есть момент оплаты за полученные товар или услугу наступает по истечении определенного времени. Например, 14 дней является стандартной отсрочкой платежа для мелких розничных клиентов. Однако для крупных, в том числе и сетевых клиентов, за счет больших отгрузок отсрочка платежа может достигать до 60 дней. Это все обязательно прописывается в договоре и дополнительных соглашениях. Контролируется это все на уровне категорийных менеджеров и бухгалтерии. В этом случае дебиторская задолженность будет считаться нормальной на протяжении двух месяцев после отгрузки товара или оказания услуги.

В идеале просроченная, а в особенности сомнительная и безнадежная дебиторская задолженность должна быть равна нулю. То есть все клиенты должны оплачивать по своим счетам вовремя. Однако, в реальности небольшая просроченная дебиторская задолженность может быть неизбежной, особенно для компаний, работающих с отсрочкой платежа. Важно для компаний установить строгое управление дебиторской задолженностью, чтобы минимизировать просроченную задолженность и управлять рисками неоплаты.

Тем не менее, в настоящее время по данным Росстата, объем просроченной дебиторской задолженности на конец 1 квартала 2022 года достиг 3,8 трлн.руб. На конец 2021 года сумма составляла более 3 трлн. руб. [2].

Просроченная дебиторская задолженность в свою очередь подразделяется по длительности просрочки в днях:

- до 30 дней;
- от 31 до 60 дней;
- от 61 до 90 дней;
- от 90 до 120 дней;
- более 121 дня.



Рис. 1. Признаки классификации дебиторской задолженности

Просроченная дебиторская задолженность делится на сомнительную и безнадежную.

Сомнительная дебиторская задолженность — это задолженность, которую могут не погасить в полном размере, либо не погасить совсем. Обычно это просроченная и не обеспеченная подписанной претензией, актом сверки, залогом, поручительством или банковской гарантией задолженность. Но даже если организация из каких-либо источников узнает о финансовых трудностях контрагента, его долг все равно считается сомнительным. По истечении срока взыскания она становится безнадежной.

Безнадежная дебиторская задолженность — это задолженность, которую нельзя взыскать. Является просроченной с истекшим сроком исковой давности или признанной такой по решению суда (например, при банкротстве должника), или относится к организации, которая уже ликвидирована. К исключению относится долг ИП — он даже после исключения из реестра отвечает по обязательствам своим имуществом, если суд не признал его банкротом.

Борьба с просроченной дебиторской задолженностью включает в себя следующие шаги:

Определение причины задолженности. Первым шагом необходимо выяснить причину просрочки платежей. Это может быть из-за финансовых проблем контрагента, недостаточной коммуникации или неправильной установки условий оплат.

Связь с должником. Следует установить контакт с дебитором и уведомить о просроченной задолженности. Подчеркните важность своевременного внесения оплат и постарайтесь разобраться в проблеме. Если причина задолженности финансовая, то можно обсудить возможность урегулирования задолженности путем согласования графика погашения задолженности по

частям, установив четкие сроки. Убедитесь, что эти условия понятны и приняты обеими сторонами.

Применение штрафных санкций. Если задолженность продолжает просрочиваться необходимо применить штрафные санкции, например, начисление пени за каждый день просрочки или ограничение услуг и поставок до полного погашения долга.

Судебное разбирательство. В самых трудных случаях, когда все остальные предпринятые шаги оказались неэффективными, возможно подать иск в суд для взыскания долга. Здесь может потребоваться помощь адвоката или юриста [3].

Процент просроченной дебиторской задолженности может зависеть от конкретных обстоятельств и условий работы конкретного торгового предприятия. Стоит отметить, что низкий процент просроченной дебиторской задолженности позволяет организации поддерживать хорошие финансовые показатели, вовремя получать деньги от контрагентов и управлять своими долгами перед поставщиками и другими сторонами.

Высокий процент просрочки может указывать на проблемы с ликвидностью, неэффективным управлением дебиторской задолженностью, плохим предоставлением отсрочки клиентам или иными сложностями во взаимодействии с клиентами. Такие проблемы могут привести к снижению выручки, ухудшению репутации компании и возможным финансовым трудностям.

Точный процент просроченной дебиторской задолженности, считающийся оптимальным, может варьироваться в зависимости от отрасли, конкретных условий работы компании и ее стратегии управления дебиторской задолженностью. Однако, держать этот показатель на минимальном уровне является одним из главных стремлений любой торговой компании.

Важно помнить, что каждый случай задолженности уникален, и могут потребоваться доработки стратегий в соответствии с конкретной ситуацией. Лучше всего действовать аккуратно и проактивно, чтобы минимизировать проблемы и максимизировать возможности для взыскания задолженности. ■

1. Бабаев Ю. А. Бухгалтерский учет и контроль дебиторской и кредиторской задолженности: учеб.-практ. пособие / Ю. А. Бабаев, А. М. Петров. – Москва : Проспект, 2014. – 424 с.

2. Просроченная дебиторская задолженность бьет рекорды в 2022 году. URL: <https://www.fd.ru/news/55087-prosrochennaya-debitorskaya-zadoljennost-bet-rekordy-v-2022-godu> (Дата обращения: 24.09.2023)

3. Просроченная дебиторская задолженность: как вернуть. URL: <https://www.fd.ru/articles/39331-prosrochennaya-debitorskaya-zadoljennost> (Дата обращения: 24.09.2023)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Бабаев Ю. А. Бухгалтерский учет и контроль дебиторской и кредиторской задолженности: учеб.-

практ. пособие / Ю. А. Бабаев, А. М. Петров. – Москва : Проспект, 2014. – 424 с.

Просроченная дебиторская задолженность бьет рекорды в 2022 году. URL: <https://www.fd.ru/news/55087-prosrochennaya-debitorskaya-zadoljennost-bet-rekordy-v-2022-godu> (Дата обращения: 24.09.2023)

Просроченная дебиторская задолженность: как вернуть. URL: <https://www.fd.ru/articles/39331-prosrochennaya-debitorskaya-zadoljennost> (Дата обращения: 24.09.2023)

Management of accounts receivable based on financial statement analysis

© **Senkevich A., 2023**

The article discusses the management of accounts receivable, which accounts receivable can be by classification and by duration. What steps should be taken to resolve the debt and what should be the optimal percentage of overdue debt at the enterprise to maintain good financial performance.

Keywords: accounts receivable, overdue debt, doubtful debt, bad debt, deferred payment, debt management, sanctions
