

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КАЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Допустить к защите
Заведующий кафедрой
 Ключова Г.С.
«7» февраля 2022 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему: **Формирование интегрированной информации о
дебиторской задолженности в целях обеспечения финансовой
стабильности организации на примере закрытого
акционерного общества «Бирюли» Высокогорского района
Республики Татарстан**

Направление подготовки 38.04.01 Экономика
Направленность Учет, анализ и аудит

Выпускник (магистрант)



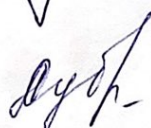
Е.И. Беляева

Научный руководитель
к.э.н., доцент



Р.И. Нуриева

Рецензент
к.э.н., доцент



А.К. Субаева

Казань 2022

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Казанский государственный аграрный университет»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

Направление подготовки 38.04.01 «Экономика»
Кафедра бухгалтерского учета и аудита

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой
Клычова Г.С.
«18» ноября 2019 г.

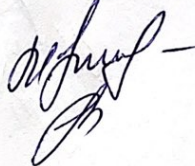
ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу
Беляевой Екатерины Игоревны

1. Тема работы: Формирование интегрированной информации о дебиторской задолженности в целях обеспечения финансовой стабильности организации на примере ЗАО «Бирюли» Высокогорского района РТ
2. Срок сдачи выпускной квалификационной работы «7» февраля 2022 г.
3. Исходные данные к работе: специальная и периодическая литература, материалы Федеральной службы государственной статистики РФ, Министерства сельского хозяйства и продовольствия РТ, годовые бухгалтерские отчетности ЗАО «Бирюли» Высокогорского района РТ, нормативно-правовые документы.
4. Перечень подлежащих разработке вопросов: теоретическое обоснование понятия дебиторской задолженности, принципы и виды оценки дебиторской задолженности, формирование интегрированной информации о дебиторской задолженности, сомнительная и безнадежная дебиторская задолженность, мониторинг и внутрихозяйственный контроль дебиторской задолженности.
5. Перечень графических материалов: 13
6. Дата выдачи задания

«18» ноября 2019 г.

Руководитель
Задание принял к исполнению



Р.И. Нуриева
Е.И. Беляева

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Наименование этапов выпускной квалификационной работы	Сроки выполнения	Примечания
ВВЕДЕНИЕ	18.11.2019	выполнено
1 Экономическое содержание, состав и оценка дебиторской задолженности	19.10.2020	выполнено
1.1 Признание и классификация дебиторской задолженности как объекта бухгалтерского наблюдения		
1.2 Принципы и виды оценки дебиторской задолженности		
1.3 Раскрытие информации о дебиторской задолженности в бухгалтерской отчетности с учетом требований российских и зарубежных стандартов учета и отчетности		
2 Формирование интегрированной информации о дебиторской задолженности в ЗАО «Бирюли» Высокогорского района Республики Татарстан	5.03.2021	выполнено
2.1 Организационные аспекты взаимоотношений с дебиторами и их влияние на бухгалтерский учет расчетов		
2.2 Бухгалтерский учет фактов прекращения обязательств дебиторов		
2.3 Совершенствование бухгалтерского учета сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности		
3 Экономический анализ и внутрихозяйственный контроль как источники интегрированной информации о дебиторской задолженности на примере ЗАО «Бирюли» Высокогорского района Республики Татарстан	11.12.2021	выполнено
3.1 Организационные и информационные аспекты мониторинга дебиторской задолженности		
3.2 Развитие внутрихозяйственного контроля дебиторской задолженности		
3.3 Анализ дебиторской задолженности и финансовой стабильности		
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	24.01.2022	выполнено
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	24.01.2022	выполнено
ПРИЛОЖЕНИЯ	24.01.2022	выполнено

Обучающийся

Руководитель



Е.И. Беляева

Р.И. Нуриева

Аннотация
к выпускной квалификационной работе магистра

Беляевой Екатерины Игоревны на тему «Формирование интегрированной информации о дебиторской задолженности в целях обеспечения финансовой стабильности организации на примере ЗАО «Бирюли» Высокогорского района РТ»

Научная новизна результатов исследования состоит в разработке рекомендаций, направленных на сбор интегрированной информации о дебиторской задолженности в целях обеспечения финансовой стабильности сельскохозяйственных организаций.

Теоретическая и практическая значимость исследования заключается в выработке рекомендаций по совершенствованию действующей нормативной базы и практики учета дебиторской задолженности. Данные рекомендации могут найти отражение в положениях по бухгалтерскому учету, в Плане счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций, в методических указаниях и рекомендациях.

Annotation
for the final qualifying work of the master

Belyaeva Ekaterina Igorevna on the topic «Formation of integrated information on receivables in order to ensure the financial stability of the organization on the example of Biryuli CJSC, Vysokogorsky district of the Republic of Tatarstan»

The scientific novelty of the research results lies in the development of recommendations aimed at collecting integrated information on receivables in order to ensure the financial stability of agricultural organizations.

The theoretical and practical significance of the study lies in the development of recommendations for improving the current regulatory framework and the practice of accounting for receivables. These recommendations can be reflected in accounting regulations, in the Chart of Accounts for accounting of financial and economic activities of agricultural organizations, in guidelines and recommendations.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1 ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ, СОСТАВ И ОЦЕНКА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	11
1.1 Признание и классификация дебиторской задолженности как объекта бухгалтерского наблюдения	11
1.2 Принципы и виды оценки дебиторской задолженности	18
1.3 Раскрытие информации о дебиторской задолженности в бухгалтерской отчетности с учетом требований российских и зарубежных стандартов учета и отчетности	24
2 ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИИ О ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ЗАО «БИРЮЛИ» ВЫСОКОГОРСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН	29
2.1 Организационные аспекты взаимоотношений с дебиторами и их влияние на бухгалтерский учет расчетов	29
2.2 Бухгалтерский учет фактов прекращения обязательств дебиторов	37
2.3 Совершенствование бухгалтерского учета сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности	48
3 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ИСТОЧНИКИ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИИ О ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «БИРЮЛИ» ВЫСОКОГОРСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН	60
3.1 Организационные и информационные аспекты мониторинга дебиторской задолженности	60
3.2 Развитие внутрихозяйственного контроля дебиторской задолженности	70
3.3 Анализ дебиторской задолженности и финансовой стабильности	82
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	96
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	102
ПРИЛОЖЕНИЯ	

ВВЕДЕНИЕ

Учет долговых обязательств представляет собой важнейшую часть системы бухгалтерского учета. Не будет преувеличением утверждение о том, что учет, в том числе бухгалтерский, начинался с учета взаимных долгов. Одним из основных видов долговых обязательств является дебиторская задолженность.

По экономическому содержанию дебиторская задолженность, как объект бухгалтерского наблюдения - это элемент оборотного капитала. Она включает в себя суммы долгов, причитающихся организации от юридических и физических лиц. Дебиторская задолженность может возникать по различным причинам - в зависимости от характера взаимоотношений с контрагентами в расчетах. У большинства предприятий в общей сумме дебиторской задолженности преобладают или занимают максимальный удельный вес долги покупателей, заказчиков, клиентов или согласно международной терминологии - счета к получению. Данная дебиторская задолженность объективно вызвана разрывом во времени между товарной сделкой и моментом ее оплаты. Более того, с целью увеличения продаж, а, следовательно, и прибыли от продажи, обычной практикой в условиях развитого рынка является продажа без требования немедленной оплаты, т.е. в долг, или на условиях коммерческого кредита.

Современное развитие отечественной экономики неразрывно связано с предоставлением полной хозяйственной самостоятельности предприятиям в выборе ими рынков сбыта продукции, товаров, услуг, а, следовательно, партнеров по бизнесу, в том числе, будущих дебиторов. Поэтому дебиторская задолженность, как реальный актив, играет достаточно важную роль в сфере предпринимательской деятельности. Слишком высокая ее доля в общей структуре активов хозяйствующего субъекта снижает ликвидность и финансовую устойчивость организации и повышает риск ее финансовых потерь. Разумное же использование коммерческого кредита способствует

росту продаж, увеличению доли рынка и, как следствие, положительно влияет на финансовые результаты компании.

Востребованность результатов исследования в области бухгалтерского учета, контроля и анализа дебиторской задолженности определяется недостаточной степенью раскрытия ряда существенных теоретических и прикладных положений, связанных с учетной регистрацией и оценкой дебиторской задолженности, возникающей на основе различных по содержанию хозяйственных договоров, а также с механизмом образования и использования резерва по сомнительным долгам.

Необходимость совершенствования теоретических и организационных положений бухгалтерского учета и контроля дебиторской задолженности обусловлена и процессом реформирования отечественного бухгалтерского учета и поэтапного перехода на международные стандарты финансовой отчетности. Интеграционные процессы в современной экономике формируют объективную потребность в информации, максимально удовлетворяющей запросам заинтересованных пользователей – собственников, кредиторов, органов государственной власти, инвесторов. Отечественная бухгалтерская отчетность и отчетность, составленная по международным стандартам, к сожалению, не содержит в достаточном объеме полезной информации о состоянии дебиторской задолженности, необходимой внутренним и внешним пользователям.

Указанные выше обстоятельства предопределяют, на наш взгляд, актуальность данного исследования и полезность его результатов для совершенствования современного бухгалтерского законодательства и действующей практики.

Изучение экономической природы дебиторской задолженности и проблем, связанных с ее учетом, контролем и анализом находилось в центре внимания многих зарубежных и отечественных ученых. В указанной области необходимо отметить работы ведущих российских ученых: А.С. Бакаева, Н.Н. Балашовой, В.Б. Ивашкевича, Р.А. Алборова, Г.С. Клычовой, А.Р.

Закировой, Л.И. Хоружий. Среди зарубежных авторов по данной тематике нам известны труды: Й. Бетге, Ю. Бригхема, Э. Арене, Дж. Лоббек и др.

Вместе с тем, ряд вопросов бухгалтерского учета и контроля дебиторской задолженности, особенно просроченной, продолжают вызывать научный интерес у большого числа специалистов в области бухгалтерского учета и требуют дополнительных исследований.

Целью выпускной квалификационной работы является всестороннее исследование интегрирования информации о дебиторской задолженности как объекта бухгалтерского наблюдения и выработка методических и практических рекомендаций по совершенствованию существующего механизма ее бухгалтерского учета и отражения в отчетности, а также внутреннего контроля ее состояния в целях обеспечения финансовой устойчивости ЗАО «Бирюли» Высокогорского района Республики Татарстан.

Для достижения поставленной цели в исследовании определены и решены следующие задачи:

- определить место и критерии признания дебиторской задолженности в составе активов предприятия, а также уточнить ее классификацию по выбранным признакам, важным для формирования полезной интегрированной информации о дебиторах;
- исследовать взаимосвязь различных видов оценки активов и дебиторской задолженности;
- определить подходы к раскрытию информации о дебиторской задолженности в бухгалтерской отчетности в соответствии с требованиями международных и российских стандартов, провести их критический анализ и разработать рекомендации по формированию отчетной информации о дебиторской задолженности;
- выявить и обобщить влияние организационных аспектов расчетов с покупателями и заказчиками на результаты бухгалтерского учета дебиторской задолженности;

- исследовать экономическую природу резерва (регулятива) по сомнительным долгам и на этой основе предложить и обосновать методические рекомендации в части его образования (расчета) и использования;

- обобщить подходы к организации внутреннего контроля дебиторской задолженности, определить этапы процедуры контроля и их содержание как основного источника интегрированной информации;

- исследовать направления анализа состояния дебиторской задолженности и обосновать методические рекомендации по анализу финансовой стабильности предприятия.

Предметом исследования выступают теоретические и практические аспекты бухгалтерского учета, контроля и анализа долговых требований в условиях адаптации российского учета в среде международных стандартов финансовой отчетности.

Объектом исследования является методика бухгалтерского учета дебиторской задолженности, ее оценка и регулирование в действующих нормативных актах, а также учетная практика в данной области.

Информационная база исследования включает в себя законодательные и нормативные акты Российской Федерации, материалы статистических сборников, бухгалтерскую отчетность ЗАО «Бирюли» Высокогорского района Республики Татарстан, труды отечественных и зарубежных исследователей, а также материалы периодических изданий.

Теоретической и методологической основой исследования послужили труды ведущих отечественных и зарубежных ученых в области истории и теории бухгалтерского учета, гражданского права, экономического анализа, финансово-хозяйственного контроля, финансового менеджмента; законодательные и нормативные документы Российской Федерации; международные и российские стандарты бухгалтерской (финансовой) отчетности; методические рекомендации, инструкции, указания.

Научная новизна результатов исследования состоит в разработке рекомендаций, направленных на сбор интегрированной информации о дебиторской задолженности в целях обеспечения финансовой стабильности сельскохозяйственных организаций. Элементы научной новизны состоят из следующего:

1. Уточнена экономическая природа и сущность дебиторской задолженности в качестве объекта бухгалтерского наблюдения и контроля; выявлены критерии признания дебиторской задолженности в составе активов организации; в классификационном виде представлены элементы данного объекта бухгалтерского учета и контроля. Данная классификация рассматривается как предпосылка организации текущего учета и раскрытия информации о дебиторской задолженности в бухгалтерской отчетности.

2. Определены дополнительные критерии структурирования интегрированной информации о дебиторской задолженности в бухгалтерской отчетности.

3. Обоснована точка зрения автора на обязательный характер образования резерва по сомнительным долгам при выявлении и признании последних в учете. Такой подход основан на принципе соответствия доходов и расходов, декларированном международными стандартами, и на необходимости отражения в балансе реальной стоимости активов. Российские стандарты в настоящее время предоставляют предприятиям право выбора по данному вопросу в учетной политике.

4. Предложена методика учета скидок, предоставляемых покупателям и клиентам, которая предусматривает введение дополнительных синтетических счетов для учета предоставленных и упущенных скидок. Данный вариант учета скидок позволит отразить о них информацию в отчете о прибылях и убытках. Раскрытие этой информации в отчетности, на наш взгляд, представляет существенный интерес при оценке сбытовой деятельности организации.

5. Предложена схема процесса внутрихозяйственного контроля дебиторской задолженности. Процедуры процесса контроля сгруппированы в этапы предварительного, текущего и последующего контроля.

6. Обоснованы этапы и предложены процедуры анализа эффективности сбытовой и кредитной политики предприятия с учетом формирования дебиторской задолженности.

В процессе решения поставленных в диссертации задач в качестве инструментария были использованы следующие методы: анализ, синтез, дедукция, индукция, моделирование, экономико-статистический. В процессе диссертационной работы были применены исторический, системный, комплексный подходы, приемы апробирования, систематизации теоретического и практического материала, а также специальные методы бухгалтерского учета, в частности, метод первичной группировки на счетах, метод двойной записи, метод стоимостной оценки и др.

Теоретическая и практическая значимость исследования заключается в выработке рекомендаций по совершенствованию действующей нормативной базы и практики учета дебиторской задолженности. Данные рекомендации могут найти отражение в положениях по бухгалтерскому учету, в Плане счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций, в методических указаниях и рекомендациях.

Практические рекомендации, высказанные в работе, могут быть использованы широким кругом отечественных сельскохозяйственных организаций при формировании учетной политики, в процессе текущего учета, а также при раскрытии информации о должниках предприятия в бухгалтерской отчетности.

1 ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ, СОСТАВ И ОЦЕНКА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

1.1 Признание и классификация дебиторской задолженности как объекта бухгалтерского наблюдения

Должник, дебитор (от латинского - долг, обязанность) в юридическом отношении - одна из сторон гражданского правового обязательства, имущественной взаимосвязи между двумя и более сторонами.

Учет долговых обязательств всегда являлся важнейшей составной частью системы бухгалтерского учета. Содержание практически любой хозяйственной операции составляют факты возникновения, изменения и прекращения обязательств [26].

С юридической точки зрения обязательство представляет собой право кредитора требовать от должника совершения определенного действия. Являясь правоотношением, оно связывает определенных лиц, устанавливая их взаимные обязанности. При добровольном совершении данного действия должником (исполнение обязательства) кредитор уполномочен принять это действие. Принятие осуществляется на основе права кредитора предъявить иск принудительного исполнения обязательства или требовать возмещения вреда на основании неисполнения обязательства. Принудительное исполнение обязательства может осуществляться из всего имущества должника [21].

По мнению Н.Н. Балашовой обязательства тесно связаны с правоотношениями собственности, и в реальной жизни наблюдается их постоянное взаимодействие. Правоотношения собственности опосредуют процесс присвоения материальных благ и в силу этого носят абсолютный характер. Обязательства же опосредуют процесс перемещения материальных благ от одного лица к другому и поэтому всегда устанавливаются между строго определенными лицами, то есть приобретают относительный

характер. Обязательство не создает обязанностей для лиц, не участвующих в нем в качестве сторон (для третьих лиц). Так, обязательство купли-продажи возникает между конкретным покупателем и конкретным продавцом [26].

Обязательство может создавать для третьих лиц права в отношении одной или обеих сторон обязательства только в случаях, предусмотренных законом, иными правовыми актами или соглашением сторон.

Обязательство касается двух лиц: кредитора - правомочного лица, и должника - лица обязанного. В отличие от вещного права, которое содержит целый ряд правомочий, обязательственное право замыкается на требовании к должнику. Однако если вещные права закрепляют тактику, «недвижимость» правоотношений, принадлежность вещи или иных благ определенному лицу, то обязательственное право регулирует переход имущества или иных благ от одного лица другому, характеризуется динамикой, «подвижностью» правоотношений, которые изменяются в ходе исполнения обязательств.

Кредитор и должник являются субъектами обязательственных правоотношений. В бухгалтерском учете они отражаются как взаимоотношения сторон в обязательстве.

В соответствии с инструкцией по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций категория гражданского законодательства «обязательство» в бухгалтерском учете трансформируется в понятие «расчеты», объединяющее отражаемые на счетах расчетов дебиторскую и кредиторскую задолженности организации, то есть безусловные долги, заключающиеся в обязанности заплатить определенную сумму денежных средств или передать определенное количество иного имущества (товаров, материалов и прочее), вытекающие из исполнения договоров, действия норм закона или иных оснований [6].

Таким образом, понятие обязательств (расчетов) в бухгалтерском учете существенно уже понятия обязательства в гражданском законодательстве, так как не включает в себя обязательства, вытекающие из заключенных

договоров, не начатых исполнением и обязательства, состоящие в воздержании от определенных действий.

Исходя из этого, под обязательством, отражаемом в бухгалтерском учете, по нашему мнению, следует понимать долговые обязательства, фиксируемые на счетах учета расчетов и составляющие часть имущества и оборотного капитала организации. На основании принципов международных стандартов финансовой отчетности, к ним относятся экономические обязательства хозяйствующего субъекта, которые признаны и оценены в соответствии с общепринятыми правилами бухгалтерского учета.

По мнению Бабаева Ю.А долговые денежные обязательства занимают особое место в жизни современного общества. Их масштабы и распространенность поразительны, но пальма первенства по величине, разнообразию, частоте и сложности долговых обязательств принадлежит хозяйственным организациям: предприятиям, банкам, инвестиционным, страховым компаниям и другим учреждениям, ведущим предпринимательскую деятельность. Долги у них постоянны и вызваны не только отсутствием денег к моменту платежа или их избытком и желанием часть их отдать в долг, чтобы вернуть его с дополнительной прибылью, выраженной в процентах. Долги предприятий стали частью системы хозяйствования, обязательной и необходимой принадлежностью денежных расчетов, их составным элементом [24, с. 45].

С позиции формального уравнивания двойственности, увязывающего активы, капитал и обязательства, где под обязательствами понимается кредиторская задолженность, дебиторская задолженность признается в составе активов организации.

Международные стандарты финансовой отчетности трактуют активы более широко. Под активами понимают «ресурсы, контролируемые компанией в результате событий прошлых периодов, от которых компания ожидает экономические выгоды в будущем» [35, с. 65]. Международными стандартами выделяются три существенных признака признания активов

организации: вероятность получения будущих экономических выгод, подконтрольность со стороны компании и происхождение из операций и других событий прошедших периодов.

Дебиторская задолженность - это сумма задолженности дебиторов предприятию на определенную дату. Дебиторами являются юридические и физические лица, которые вследствие прошедших событий задолжали предприятию определенные суммы денежных средств, их эквивалентов или других активов.

Условиями признания дебиторской задолженности в составе активов организации, по нашему мнению, можно считать:

- наличие вероятности того, что предприятие получит будущие экономические выгоды от такой задолженности в виде получения денежных средств, их эквивалентов или других активов;
- актив в виде дебиторской задолженности подконтролен организации, то есть права на выгоду или потенциальные услуги законны или имеют юридическое доказательство возможности их получения;
- сумма дебиторской задолженности может быть достоверно оценена.

Положением по ведению бухгалтерского учета и отчетности в РФ предусмотрено при отражении в учете дебиторской задолженности допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности (принципа начисления), согласно которому все факты хозяйственной деятельности регистрируются в том отчетном периоде, к которому они относятся независимо от состояния расчетов по ним. Соответственно дебиторская задолженность должна быть отражена в том отчетном периоде, в котором имел место факт совершения операции по продаже продукции.

Важную роль в организации учета, контроля, анализа и целью управления дебиторской задолженностью имеет ее классификация. Дебиторская задолженность организаций весьма разнообразна и может быть

классифицирована по различным основаниям: экономическим, расчетным и юридическим. При этом можно выделить виды задолженности в зависимости от продолжительности, содержания (причины), состава субъектов задолженности, валюты платежа, обеспечения и надежности.

По продолжительности в бухгалтерском учете выделяют долгосрочную дебиторскую задолженность, срок погашения которой превышает хозяйственный год и краткосрочную со сроком погашения менее 12 месяцев. Краткосрочную дебиторскую задолженность в бухгалтерском учете отдельных стран называют текущей дебиторской задолженностью. Она наиболее типична для большинства предприятий.

По содержанию из двух ее составляющих наибольший удельный вес имеет задолженность, связанная с продажей продукции, товаров, работ, услуг. Она в основном обусловлена формами расчетов с покупателями и заказчиками и коммерческим кредитом.

В общем виде классификация дебиторской задолженности представлена рисунком 1.1.

По мнению Поповой Е.В. краткосрочная дебиторская задолженность можем возникать и по другим основаниям, не связанным с продажей: задолженность по авансам выданным при расчетах с поставщиками и подрядчиками; дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом, если имеет место переплата налогов; задолженность по причитающимся доходам в виде процентов, дивидендов при наличии финансовых вложений; дебиторская задолженность по внутрихозяйственным расчетам с обособленными подразделениями. В составе прочей краткосрочной задолженности можно выделить дебиторскую задолженность персонала предприятия по подотчетным суммам, по выданным им ссудам, по

возмещению материального ущерба; дебиторскую задолженность контрагентов организации в связи с претензиями и прочее [43, 233].

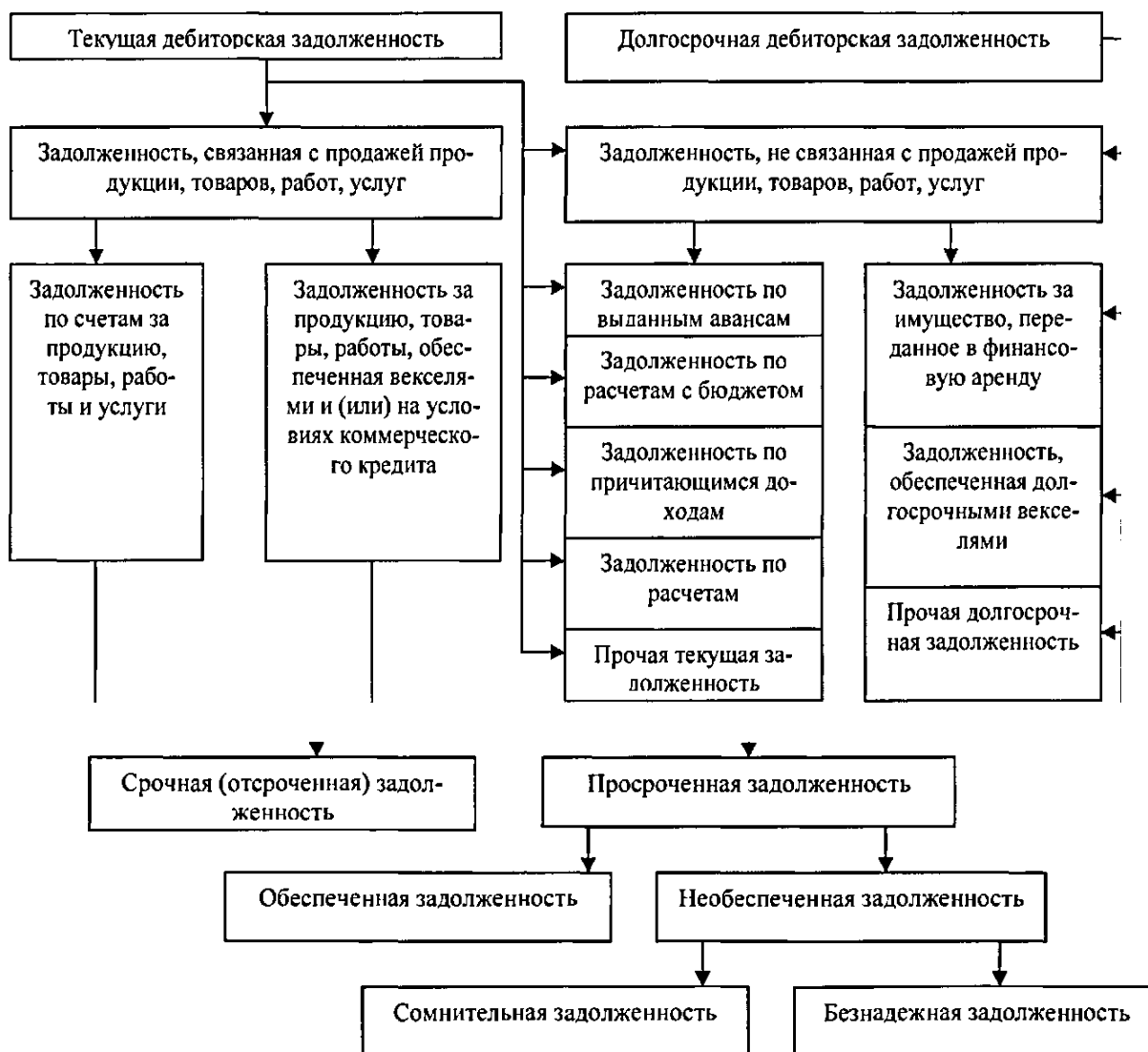


Рисунок 1.1 - Классификация дебиторской задолженности

В свою очередь, краткосрочную и долгосрочную задолженность в бухгалтерском учете следует подразделить на следующие виды:

- срочную (не просроченную), у которой не истек срок исполнения по договору;
- отсроченную - задолженность, по которой продлен срок погашения;
- просроченную - задолженность, по которой истек срок исполнения согласно условиям договора или нормам гражданского законодательства.

По обеспечению следует различать дебиторскую задолженность обеспеченную и не обеспеченную. Гражданское законодательство содержит различные формы обеспечения обязательств: залог, поручительство, банковская гарантия и другие способы. В силу залога кредитор по обеспеченному залогом долговому обязательству имеет право получить в возмещение долга часть или полную стоимость заложенного имущества. Залогодателем может быть как сам должник, так и третье лицо. По договору поручительства поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение им его долгового обязательства полностью или частично.

При организации учета дебиторской задолженности для целей управления следует различать следующие категории задолженности:

- задолженность, имеющую объективный характер, то есть нормальную;
- задолженность, вызванную субъективными и подчас негативными факторами, то есть ненормальную.

Такой подход обусловлен необходимостью управления дебиторской задолженности в целях ее оптимизации.

Нормальной считается задолженность, вытекающая из установленных правил расчетов, установленных ЦБ России, и широкого применения коммерческого кредита. Она является неизбежным балансовым остатком на каждое первое число месяца, то есть это срочная задолженность покупателей и заказчиков [44].

В состав ненормальной дебиторской задолженностью с точки зрения причин возникновения и возможности взыскания можно отнести:

- задолженность, не оплаченную в срок (сомнительные долги);

- спорную задолженность, по которой дела переданы в суд (арбитраж) или неподтвержденную контрагентами;
- задолженность по претензиям к покупателям и заказчикам, как правило, в связи с нарушением сроков расчетов и задолженность по претензиям к поставщикам и подрядчикам по причине нарушения каких-либо условий договоров (низкое качество, некомплектность, пропажа и недостача груза в пути, несвоевременная отгрузка);
- задолженность по недостачам, растратам и хищениям;
- безнадежная задолженность, по которой имеется решение суда, арбитража или возникшей по обстоятельствам непреодолимой силы.

Проведенная классификация является предпосылкой организации текущего учета дебиторской задолженности в целях ее контроля, управления и раскрытия информации в финансовой отчетности.

1.2 Принципы и виды оценки дебиторской задолженности

Достоверность и реальность формируемой в учете информации зависит от объективности и обоснованности оценки объектов бухгалтерского учета.

3.3. Хамидуллин определял роль оценки в бухгалтерском учете следующим образом: «Конечной целью учета, к достижению которой сводятся все задачи учета, является оценка» [46, с. 215].

Дебиторская задолженность - это обязательство дебитора (должника) в его денежном измерении. Следовательно, дебиторская задолженность должна быть не только обоснованно экономически и юридически классифицирована в учете, но и правильно оценена. Основопологающим принципом оценки имущества и обязательств является реальность. Применительно к объекту исследования реализация этого принципа оценки

означает, что долговые обязательства следует учитывать в сумме средств, необходимых для их покрытия, то есть возмещения.

Виды и методы оценок всегда являлись важной проблемой, предметом научных исследований отечественных и зарубежных ученых.

Одну из первых классификаций видов оценок в России дал Бернар И.. По его мнению, существуют следующие виды оценок:

- 1) первоначальная;
- 2) рыночная;
- 3) восстановительная;
- 4) номинальная;
- 5) экспертная (страховая, залоговая);
- 6) про memoria - для памяти (чисто номинальная оценка, не имеющая ни экономического, ни юридического смысла);
- 7) остаточная (экономическая, финансовая);
- 8) правовая - для активных статей: по капитализированному доходу и по биржевой цене облигаций. [26].

Бетге И. предлагал три метода оценки объектов бухгалтерского учета: по себестоимости, по рыночной (или биржевой) стоимости, по номинальной стоимости [46, с.217].

Виды оценки дебиторской задолженности и их назначение отражены в таблице 1.2.

Первоначальная стоимость долга равна его величине на день возникновения обязательства в соответствии с условиями договора и необходима для признания дебиторской задолженности в бухгалтерском учете организации.

Предусмотренный международными стандартами принцип составления финансовой отчетности по методу начислений, предполагает

информирование пользователей не только о прошлых сделках и операциях, связанных с выплатой или получением денежных средств, но и об обязательствах заплатить деньги в будущем или же о возможных источниках получения денежных средств. При этом доходы от продаж, а соответственно и дебиторская задолженность, учитываются в суммах, в получении которых существует достаточная определенность.

Дебиторская задолженность покупателя в бухгалтерском учете фиксируется одновременно с отражением информации о выручке от продажи, то есть будет признана в оценке выручки от продажи продукции и соответственно на дату отражения этой выручки.

Величина дебиторской задолженности определяется исходя из цены, установленной договором между продавцом и покупателем. Требования нормативных актов, регламентирующих порядок бухгалтерского учета дебиторской задолженности, должны соответствовать нормам Гражданского кодекса РФ, согласно которым покупатель обязан оплатить товар по цене, предусмотренной договором купли-продажи, либо, если она договором не предусмотрена и не может быть определена исходя из его условий, по цене, которая в сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, работы, услуги.

Согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации» величина дебиторской задолженности определяется с учетом (увеличивается или уменьшается) суммовой разницы, возникающей в случаях, когда оплата производится в рублях в сумме, эквивалентной сумме в иностранной валюте. Под суммовой разницей понимается разница между оценкой дебиторской задолженности на дату ее признания в бухгалтерском учете и оценкой актива, принятого к бухгалтерскому учету, полученного в качестве погашения дебиторской задолженности [13].

Таблица 1.2 – Виды оценки дебиторской задолженности

Назначение (момент применения) оценки			Виды оценки
При признании в учете			Первоначальная стоимость
При отражении в балансе			Первоначальная стоимость
			Чистая реализационная стоимость
При выбытии с баланса	Погашение дебитором	Договор в условных единицах	Текущая стоимость
		Договор с учетом скидок	Текущая стоимость
		В остальных случаях	Первоначальная стоимость
	Уступка права требования	Продажа	Первоначальная стоимость Рыночная стоимость
		В остальных случаях	Первоначальная стоимость
	Списание	По истечению срока исковой давности	Первоначальная стоимость
		Прощение долга	Первоначальная стоимость
		При реорганизации	Первоначальная стоимость Рыночная стоимость
		В остальных случаях	Первоначальная стоимость

Отдельные условия договора играют очень большую роль в формировании первоначальной стоимости дебиторской задолженности.

Так, если продажа производится на условиях коммерческого кредита, то дебиторская задолженность признается в полной сумме, в том числе с учетом процентов за отсрочку или рассрочку оплаты. Это правило специально оговорено в ПБУ 9/99 «Доходы организации» [13].

В бухгалтерском балансе кредитора дебиторская задолженность отражается в размере первоначальной стоимости основного долга, не выплаченного на отчетную дату, процентов, начисленных на сумму основного долга, если предусмотрена уплата таких процентов согласно договору или в силу требования правовых норм. Неустойка включается в размер дебиторской задолженности в случае признания ее должником или по решению суда.

Таким образом, в стоимость дебиторской задолженности могут быть включены: первоначальная стоимость долга, проценты за отсрочку,

рассрочку платежа, штрафы, пени и проценты за просрочку платежа, скидки, а также затраты связанные с истребованием дебиторской задолженности.

Известно, что реформирование бухгалтерского учета в Российской Федерации осуществляется в направлении максимального использования положений МСФО. В соответствии этими положениями оценка дебиторской задолженности и отражение её в отчетности должны производиться по так называемой «чистой стоимости реализации», то есть по сумме денежных средств или иных ресурсов и выгод, которые реально могут быть получены в результате её погашения. Чистая реализационная стоимость дебиторской задолженности - это сумма первоначальной стоимости текущей дебиторской задолженности за минусом резерва по сомнительным долгам.

В специальной литературе и практике встречаются и другие наименования оценки дебиторской задолженности: экспертная (страховая, залоговая) и правовая. Однако, на наш взгляд, это не самостоятельные виды оценки, так как они базируются на рассмотренных выше видах оценки дебиторской задолженности.

Особые способы оценки дебиторской задолженности могут использоваться в аналитических целях.

Поскольку главным видом оценки долговых требований является их первоначальная величина, для аналитических целей она может быть скорректирована с учетом влияния различных факторов: просрочка, инфляция.

Полученный результат часто называют реальной дебиторской задолженностью, - реальной по величине предъявления, но, к сожалению, далеко не всегда реальной для взыскания.

Стоимость дебиторской задолженности в соответствии с договором важна бухгалтерии организации - кредитора для последующего взыскания и

отражения в балансе и других формах финансовой отчетности. Реальная величина долгов дебиторов интересует собственников предприятия, оценщиков его активов, аудиторов, финансовых аналитиков, специалистов инвестиционных и иных организаций.

По мнению Культербаевой Е.А. в международных стандартах финансовой отчетности неоднократно упоминается оценка активов и пассивов, в том числе долговых обязательств и требований по так называемой «справедливой стоимости» (fair value). Под справедливой стоимостью согласно понимается «сумма средств, на которую можно обменять актив или погасить обязательство при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку, независимыми сторонами [41, с. 66]. Эта величина должна быть равна полученной или ожидаемой к получению сумме денежных средств или их эквивалентов, с учетом скидок, предоставляемых кредитором. Под эквивалентами денежных средств понимаются краткосрочные, высоколиквидные финансовые инвестиции, которые свободно конвертируются в определенную сумму денежных средств и характеризуются незначительным риском изменения стоимости.

Аналогично решается вопрос в Российской Федерации - ПБУ 9/99 «Доходы организаций»: при расчетах не денежными средствами величину поступления и дебиторской задолженности определяют по стоимости товаров (ценностей), полученных или подлежащих получению организацией, а при невозможности установления этой цены, по стоимости ценностей, переданных или подлежащих к передаче [13].

Таким образом, величина дебиторской задолженности может определяться с помощью различных видов оценки. При этом выбор вида и

алгоритма оценки зависит от поставленных целей и назначения формируемой информации.

1.3 Раскрытие информации о дебиторской задолженности в бухгалтерской отчетности с учетом требований российских и зарубежных стандартов учета и отчетности

Информация о долговых требованиях является важной составляющей финансовой отчетности.

Современный бухгалтерский учет представляет собой информационную базу, на основе которой хозяйствующие субъекты формируют индивидуальную бухгалтерскую отчетность и консолидированную финансовую отчетность. В Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу подчеркнута важность выполнения такой функции бухгалтерского учета, как формирование информации о деятельности хозяйствующих субъектов, полезной для принятия экономических решений заинтересованными внешними и внутренними пользователями.

Состав и структура российской финансовой отчетности, наряду с Законом, регламентируется Положением по бухгалтерскому учету 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». В развитие этого ПБУ Министерство финансов Российской Федерации утвердило документы, устанавливающие порядок раскрытия итоговой бухгалтерской информации. Министерством финансов периодически уточняются рекомендуемые варианты форм отчетности. Этой возможностью реально могут воспользоваться только специалисты с высоким уровнем профессионального

суждения, обладающие знаниями о требованиях, предъявляемых к бухгалтерской информации [8, 16].

Проведем анализ информации о задолженности дебиторов, раскрываемой в бухгалтерской отчетности согласно российским стандартам и соответствия ее названным выше требованиям. Объем исследуемой информации и раскрываемой в рекомендованных формах отчетности, представлен в таблице 1.2.

Анализ представленной информации свидетельствует о достаточно узком подходе к отражению долгов дебиторов в рекомендованных формах отчетности. Однако, разрабатывая формы индивидуальной бухгалтерской отчетности, предприятия могут существенно расширить данную информацию с позиции ее полезности пользователям.

Таблица 1.2 – Информация о дебиторской задолженности в формах отчетности

Форма отчетности	Содержание информации
Бухгалтерский баланс	Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, в том числе долги покупателей и заказчиков
Отчет о финансовых результатах	Списанная в отчетном периоде дебиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности
Отчет об изменениях капитала	Сомнительная дебиторская задолженность, по которой образован резерв
Отчет о движении денежных средств	Платежи, полученные в погашение дебиторской задолженности, в том числе от покупателей и заказчиков
Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету и финансовых результатах	Дебиторская задолженность краткосрочная, долгосрочная; с выделением задолженности покупателей и заказчиков, авансов выданных и прочей Обеспечения полученные

Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» в составе дебиторской задолженности могут быть выделены: покупатели и заказчики, векселя к получению, задолженность дочерних и зависимых обществ, задолженность участников (учредителей) по вкладам в уставный, капитал, авансы выданные, прочие дебиторы [8].

Приведенная группировка долгов дебиторов по экономическому содержанию позволяет классифицировать их по причинам образования, видам обязательств, характеру задолженности, отношению к кредитору.

В составе дебиторов, относящихся к покупателям и заказчикам, в балансе предприятия отражается числящаяся на отчетную дату в бухгалтерском учете задолженность покупателей и заказчиков в сумме, соответствующей условиям договоров за проданные им товары, продукцию, выполненные работы и оказанные услуги с учетом скидок (накидок), изменений условия договора, расчетов не денежными средствами и т.п.

Числящаяся в бухгалтерском учете задолженность покупателей и заказчиков и других дебиторов по проданным им товарам, продукции, выполненным работам и оказанным услугам, обеспеченная векселями, отражается по статье «Векселя к получению».

По статье «Задолженность дочерних и зависимых обществ» группы статей «Дебиторская задолженность» отражаются числящиеся на отчетную дату в бухгалтерском учете данные организации по текущим операциям с её дочерними (зависимыми) обществами.

Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал включает сальдо невнесенных взносов учредителей (участников) организации по вкладам в уставный (складочный) капитал организации.

В МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» отмечено, что отчетность должна раскрывать задолженность покупателей и заказчиков,

предоплаты и прочую дебиторскую задолженность. Раскрытие дебиторской задолженности должно осуществляться с учетом деятельности предприятия, при этом согласно параграфу 73 МСФО 1 отдельно должны быть раскрыты следующие составляющие: задолженность покупателей и заказчиков, других членов группы (раскрываются в отчетности материнской компании), задолженность связанных сторон, предоплата и прочая дебиторская задолженность. Кроме того, МСФО предусматривают, что дебиторская задолженность может классифицироваться в финансовой отчетности не только по видам и срокам погашения, но и по направлениям деятельности хозяйствующего субъекта: по основной деятельности и по прочим операциям [18].

Как правило, информация о дебиторах в таких разрезах, как срок исполнения и вид обеспечения раскрывается в пояснениях к соответствующим статьям.

Возвращаясь к полезности информации о дебиторах, следует отметить, что основным ее критерием является реальность долгов к получению, особенно это важно в отношении торговой дебиторской задолженности.

Если, согласно международным стандартам, актив организации - это ресурс, способный приносить экономические выгоды, то применительно к долговым требованиям это означает, что безнадежные долги не должны отражаться в отчетности, то есть они подлежат списанию. Сомнительные долги должны быть идентифицированы в учете и информация о них должна быть раскрыта в отчетности.

Многие ученые внесли свой вклад в учение о развитии резервов, в том числе резерва по сомнительным долгам. Так, например, Л. Флори выдвинул идею резервирования финансовых результатов в зависимости от отчетных периодов, Э. Арене были предложены счета для резервирования, т.е. есть

сознательного преуменьшения доходов. Большим достижением русских бухгалтеров Абдрасимова Ж.К. и Феер В.А. следует считать положение о необходимости резервирования средств для возможных убытков и их покрытия (с использованием счета Делькредере) [22, с. 48].

Использование счетов резервов и регулятивов является одним из признаков реальности баланса и имущественного состояния коммерческого предприятия. Все бухгалтерские школы считают создание и использование резервов и регулятивов (оценочных резервов) основой реальности баланса и защиты активов.

Второй подвариант предусматривает отражение резервов и регулятивов после каждого подраздела баланса или общим итогом. Указанный вариант используется Нидерландами, Японией, Бельгией, Великобританией, Италией, Канадой, Швейцарией, США [21, с. 361].

Согласно международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) принцип оценки по максимальной или минимальной стоимости может быть применен и к вексельным обязательствам. Для организации должника вексельная форма расчетов предоставляет возможность отсрочки в наступлении платежа. В том и другом случаях возникает разрыв в сроках платежа, который влияет на величину реальной стоимости долга и позволяет применить к нему принцип максимальной и минимальной оценки [18].

В российских условиях оценка долговых обязательств по максимальной и минимальной стоимости, по нашему мнению, возможна, если бухгалтерский учет будет законодательно отделен от налогового учета, а предприятиям предоставлено право осуществления полностью самостоятельной балансовой политики.

2. ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИИ О ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ЗАО «БИРЮЛИ» ВЫСОКОГОРСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

2.1 Организационные аспекты взаимоотношений с дебиторами и их влияние на бухгалтерский учет расчетов

В ЗАО «Бирюли» Высокогорского района РТ дебиторская задолженность является объектом расчетных отношений, которые в свою очередь основываются на договорных отношениях поставщиков с одной стороны, покупателей и заказчиков с другой стороны. Признание права требования в бухгалтерском учете, оценка долга, контроль и учет его погашения зависит, как правило, от двух факторов: условия договора с покупателем или заказчиком и фактическое выполнение этих условий.

В настоящее время сформировалось новое понятие: договорная политика [106]. Договорная политика - это возможность выбора вида заключаемых договоров и его конкретных условий. Данная возможность является следствием действия двух важнейших принципов гражданского права: принципа свободы договора и принципа диспозитивного регулирования ряда условий заключаемых организациями договоров.

Рассмотрим, взаимосвязь договорных условий с бухгалтерским учетом дебиторской задолженности на примере В ЗАО «Бирюли» Высокогорского района РТ.

Такое условие договора, как момент перехода права собственности, является очень важным показателем, так как оно непосредственно связано с моментом признания дебиторской задолженности в учете поставщика. Если

покупатель оплачивает товар после его передачи поставщиком, то последний должен отразить сумму дебиторской задолженности покупателя за отгруженный товар на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Обязательство покупателей и заказчиков должны быть отражены в момент их возникновения. В свою очередь момент возникновения и признания долга покупателя неразрывно связан с признанием дохода от продажи.

Согласно ПБУ 9/99 «Доходы организации» в бухгалтерском учете выручка отражается при наличии следующих условий:

- организация имеет право на получение выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;
- сумма выручки может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации, т.е. отсутствует неопределенность в отношении получения в оплату актива;
- право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло к покупателю, или работа принята заказчиком (услуга оказана);
- расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Для признания выручки от реализации в бухгалтерском учете должны выполняться все условия одновременно. Если не выполняется хотя бы одно из вышеперечисленных условий, то в бухгалтерском учете организации признается кредиторская задолженность, а не выручка.

Следовательно, дебиторская задолженность покупателя в бухгалтерском учете будет формироваться одновременно с отражением информации о выручке от продажи при выполнении всех указанных условий,

то есть будет признана в оценке выручки от продажи продукции и соответственно на дату отражения этой выручки.

Согласно валовому методу скидка не признается до того момента, пока покупатель ее не получит, т.е. до момента оплаты товара. Выручка от продажи и дебиторская задолженность отражаются в полной (валовой) сумме выставленного счета. Если покупатель получает скидку, то есть платит меньше, то на величину полученной скидки следует дебетовать контрсчет к счету продаж «Скидки при продаже (за оплату в срок)», кредитуется счет «Счета к получению». После этой записи счет «Счета к получению» закрывается, а сальдо по счету «Скидки при продаже (за оплату в срок)» при составлении отчета о финансовых результатах вычитается из общей суммы выручки от продажи.

В теоретическом плане, использование чистого метода более правильно, поскольку этот метод в большей степени отвечает принципу осмотрительности.

К организационным аспектам расчетов мы также отнесли способы и различные формы расчетов. Они варьируют в зависимости от ситуации, финансового положения организации, специфики ее деятельности, достижения определенных целей.

Обязательства могут быть исполнены как денежными, так и не денежными способами.

Денежные способы погашения задолженности предполагают, что обязательства между партнерами будут погашены в предусмотренные договором сроки путем перечисления соответствующих денежных средств на расчетные счета контрагентов или наличными через кассу, т.е. расчеты могут быть безналичными и наличными. Формы расчетов между покупателем и поставщиком определяются договором

Расчеты наличными денежными средствами в условиях нестабильных рыночных отношений широко распространены. Это обусловлено тем, что они гарантируют оперативное и точное исполнение товарных и платежных обязательств. Часто покупатель покупает товар и тут же за него расплачивается, то есть стороны исполняют одновременно свои обязательства. При этом в бухгалтерском учете у продавца и покупателя не отражаются ни дебиторская, ни кредиторская задолженности.

Учет операций при наличных расчетах, как известно, не сложен. Предприятие, получая наличную выручку, должно соблюдать определенные правила, установленные законодательно: применение контрольно - кассовой техники, соблюдение предельного размера платежа, установленного Центральным банком России, соблюдение лимита хранения наличных в кассе и прочее.

Выбранная партнерами форма расчетов обычно фиксируется в договорах. Выбор наиболее рациональной формы расчетов позволяет сократить разрыв между временем отгрузки и поступлением денежных средств за них.

По оценкам специалистов примерно 95% платежей в России осуществляется платежными поручениями. Платежным поручением является распоряжение покупателя обслуживающему его банку на перевод платежа поставщику.

Инкассовая форма расчетов используется поставщиками (подрядчиками), как правило, в том случае, когда платежеспособность покупателя (заказчика) не вызывает сомнения и добросовестность подтверждена опытом совместной работы.

Платежное требование является расчетным документом, содержащим требование кредитора (получателя средств) по основному договору к

должнику (плательщику) от уплаты определенной денежной суммы через банк. Они применяются при расчетах за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги, а также в иных случаях, предусмотренных основным договором. Расчеты посредством платежных требований могут осуществляться с предварительным акцептом и без акцепта плательщика. Своевременное выставление платежного требования не является гарантией своевременного погашения дебиторской задолженности. Причиной образования просроченной задолженности в этом случае может быть отсутствие денег на расчетном счете покупателя.

Банк, который зачисляет на расчетный счет поставщика причитающиеся ему денежные средства, в документах на зачисление денег указывает даты реестров и суммы денежных средств.

На основании полученного экземпляра слипа, а также выписанных первичных документов накладных, счетов - фактур организация - поставщик отражает продажу в бухгалтерском учете.

К современным технологиям расчетов относятся расчеты через Интернет или интернет-банкинг. Зарубежный опыт свидетельствует, что интерактивное взаимодействие организаций с банком через Интернет требует надежной защиты всей передаваемой информации от несанкционированного доступа и возможной фальсификации.

При выборе формы безналичных расчетов поставщику выгодно обеспечить увеличение скорости движения документов к покупателю, сокращение времени поступления денежных средств на расчетный счет, что, в конечном счете, позволит снизить объем дебиторской задолженности и добиться ее оптимизации.

Стороны по договору сами устанавливают, каким образом и в какой день пересчитывается цена договора в рублевом эквиваленте. При этом она

будет определяться исходя из курса иностранной валюты (условной денежной единицы), действующего на дату, согласованную сторонами по договору.

В большинстве случаев при заключении договора стороны устанавливают следующие даты пересчета его цены в рублевом эквиваленте:

- 1) исходя из курса иностранной валюты (условной денежной единицы) на день оплаты покупателем товаров (работ, услуг);
- 2) исходя из курса иностранной валюты (условной денежной единицы) на день перехода к покупателю права собственности на товары (работы, услуги).

При этом не исключается, что стороны договорятся и об иной дате, по состоянию на которую будет определяться окончательное рублевое выражение цены договора (например, в какой - либо фиксированный день).

Под не денежными способами расчетов между поставщиком и покупателем подразумеваются: расчеты векселями и товарообменные операции.

Вексель - это универсальное платежное средство, это ценная бумага специально созданная не только для оформления долгового обязательства, но и для удобства его передачи.

Являясь письменным долговым обязательством, вексель дает его владельцу (векселедержателю) безусловное право требовать при наступлении срока с лица, выдавшего или акцептовавшего обязательство, выплаты оговоренной в нем денежной суммы.

Порядок отражения товарообменных операций в бухгалтерском учете регулируется нормами ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации» [14].

Обычно в рамках договора мены обмен одного товара на другой происходит единовременно. Очевидно, именно такую ситуацию рассматривает гражданское законодательство. Так, согласно статье 570 ГК РФ, право собственности на обмениваемые товары переходит к сторонам, выступающим по договору мены в качестве покупателей, одновременно после исполнения обязательств передать соответствующие товары обеими сторонами.

Но предприятия, зачастую заключают договор, предусматривающий несовпадение сроков передачи товаров.

Так как статья 570 ГК РФ носит диспозитивный характер, считаем, что целесообразным предусмотреть в договоре указание иного момента перехода права собственности на обмениваемые товары, и это повлияет на момент признания дебиторской задолженности [1].

Если договор между поставщиком и покупателем содержит условие об отсрочке или рассрочке оплаты, то это означает, что продажа осуществляется на условиях коммерческого кредита.

Гражданский кодекс РФ включает неустойку в один ряд с другими способами обеспечения выполнения обязательств, такими, как залог, удержание имущества должника, поручительство, банковская гарантия. Однако неустойка - это единственный вид обеспечения обязательств, предполагающий имущественную ответственность за их нарушение. В связи с этим взыскание неустойки признается и одним из способов защиты гражданских прав.

Порядок признания штрафных санкций заключается в следующем.

Первоначально предприятие - кредитор направляет должнику претензию с требованием уплатить сумму неустойки. После рассмотрения

претензии должник направляет письменное уведомление с согласием уплатить санкции (признанием долга).

Для предприятия - кредитора моментом признания в бухгалтерском учете дохода и дебиторской задолженности по неустойке будет являться дата получения корреспонденции от должника с сообщением о признании сумм санкций.

Для должника датой признания расхода и кредиторской задолженности по неустойке будет являться дата составления письма о согласии с суммой санкции.

Таким образом, мы считаем, что для признания обязательства по неустойке необходимо наличие трех документов: письменного соглашения об уплате неустойки, требования кредитора об уплате определенной суммы санкций и письменного документа, составленного должником, свидетельствующего о согласии с санкциями (судебного решения о взыскании неустойки в случае несогласия должника с санкциями).

Однако могут иметь место случаи, когда должник в ответ на требование кредитора не направляет письменное согласие, а непосредственно перечисляет сумму неустойки. В этом случае задолженность не возникает, и датой признания доходов (расходов) будет дата зачисления средств на счет кредитора в банк или дата платежа - для дебитора.

Учет полученных и уплаченных неустоек, штрафов, пеней ведется в соответствии с нормами, содержащимися в положениях по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации». Финансовые санкции за нарушение условий договоров следует включать в состав внереализационных доходов в части полученных неустоек (штрафов, пеней) и в состав внереализационных расходов - в части уплаченных. При

этом финансовые санкции за нарушение условий договоров принимаются к бухгалтерскому учету в суммах, признанных должником или присужденных судом [13, 14].

В текущем бухгалтерском учете суммы подлежащих к получению (уплате) финансовых санкций за нарушение условий договоров в настоящее время отражаются на счете «Прочие доходы и расходы».

Заклячая любую сделку, организация должна быть уверена в том, что другая сторона выполнит свои обязательства надлежащим образом. С этой целью она вправе требовать от контрагента определенных гарантий, обеспечивающих защиту ее финансовых интересов.

Согласно ГК РФ исполнение договорных обязательств может обеспечиваться неустойкой, залогом, удержанием имущества должника, поручительством, банковской гарантией, задатком и другими способами, предусмотренными законом или договором.

Условия о поручительстве могут быть оформлены как отдельным соглашением, так и включены в договор, обязательства по которому они обеспечивают. Во втором случае договор подписывается кредитором, должником и поручителем.

Учет операций по получению и выдаче поручительств организуется в общем порядке - на забалансовых счетах 008 «Обеспечения обязательств и платежей полученные» (у кредитора) и 009 «Обеспечения обязательств и платежей выданные» (у поручителя).

2.2 Бухгалтерский учет фактов прекращения обязательств дебиторов

При организации бухгалтерского учета дебиторской задолженности важно не только своевременно и в требуемой сумме признать ее в составе

активов предприятия, не менее важно обеспечить учет фактов прекращения обязательств покупателей и заказчиков, то есть погашения дебиторской задолженности.

В первую группу объединены факты, при которых обязательства прекращаются за счет действий самого должника и, как правило, по его инициативе. Первоначальный должник числится в аналитических данных к счету «Расчеты с покупателями и заказчиками» с момента признания дебиторской задолженности до момента погашения согласно условиям договора или дополнительных соглашений.

При осуществлении фактов второй группы по той или иной причине происходит замена первоначального должника другим лицом, которое и погашает долг. Это требует внесения соответствующих изменений в данные аналитического учета дебиторской задолженности.

При отражении в бухгалтерском учете исполнения обязательства должником важно проконтролировать выполнение договорных условий: способ расчета, сумма расчета и сроки расчета.

В случаях, когда договор не предусматривает срок исполнения обязательства и не содержит условий, позволяющих определить этот срок, оно должно быть исполнено в разумный срок после возникновения обязательства. Обязательство, не исполненное в разумный срок, а равно обязательство, срок исполнения которого определен моментом востребования, должник обязан исполнить в семидневный срок со дня предъявления кредитором требования о его исполнении, если обязанность исполнения в другой срок не вытекает из закона, иных правовых актов, условий обязательства, обычаев делового оборота или существа обязательства.

Реализация условий отступного влечет за собой полное прекращение юридического обязательства (связей между сторонами). В этом отличие отступного от такой формы прекращения обязательств, как новация, при которой всего лишь происходит замена первоначального обязательства, прекратившего свое действие, на новое.

Как отмечалось выше, статья 409 ГК РФ содержит требование следующих обязательных реквизитов соглашения об отступном - размер, сроки и порядок предоставления отступного, что должно быть проконтролировано с точки зрения бухгалтерского учета.

Размер отступного может быть больше первоначально принятого сторонами обязательства, меньше его, или же быть соразмерным ему. Согласно каждому из возможных вариантов различается порядок организации бухгалтерского учета.

Как правило, стороны приходят к соглашению об отступном, соразмерном первоначально принятому обязательству. Вместе с этим, сам факт изменения предмета договора в полной мере может повлечь установление дополнительной платы со стороны организации-должника в пользу организации – кредитора, размер которой определяется по согласованию сторон.

Сроки отступного принимаются сторонами, и, безусловно, они не могут быть ранее, чем срок по первоначальному обязательству.

Порядок предоставления отступного и является новым предметом обязательства между сторонами, в этой связи он должен быть четко сформулирован (выплата денежных средств, предоставление имущества, уплата неустойки, передача векселя третьей стороны и т.п.).

Гражданское законодательство не предъявляет каких-либо требований к форме заключаемого сторонами соглашения об отступном, поэтому

поставщик и покупатель вправе руководствоваться общеустановленными правилами.

При этом необходимо учитывать требования действующего законодательства о порядке оформления первоначального обязательства между сторонами - на наш взгляд, соглашение об отступном не может быть оформлено в более простой форме, чем первоначальное обязательство между сторонами, которое прекращается подписанием соглашения об отступном.

Заключение соглашения об отступном, как правило, влечет за собой совершение товарообменной операции, а именно, замену обязательства произвести оплату денежными средствами передачей каких-либо товарно-материальных ценностей.

Прежде всего, следует отметить, что при отражении в бухгалтерском учете хозяйственных операций об отступном используются положения ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99, касающиеся порядка отражения в учете исполнения сторонами своих договорных обязательств.

В бухгалтерском учете кредитора в случае изменения обязательства по договору первоначальная величина дебиторской задолженности и выручки от продажи корректируется исходя из стоимости актива, подлежащего получению организацией.

При этом стоимость актива, подлежащего получению организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных активов.

Такого рода корректировка производится в зависимости от соотношения в «денежном» выражении нового обязательства и первоначального обычной записью или методом «красное сторно».

При этом, как правило, принятое сторонами новое обязательство по своей цене не отличается от ранее принятого (к новации стороны в основном

прибегают для того, чтобы изменить предмет или способ исполнения, а не сумму обязательства), в связи с чем необходимости в отражении разниц между новым и прежним обязательствами нет. Если же имеется необходимость отражения в бухгалтерском учете возникших разниц между первоначальным и новым обязательством, это следует производить в таком же порядке, как и при погашении обязательств отступным.

Как частный случай новации можно рассматривать выдачу поставщиком своему покупателю переводного векселя. Это целесообразно для поставщика, когда он имеет намерения погасить этим переводным векселем свою кредиторскую задолженность перед контрагентом.

Переводной вексель - это ценная бумага, удостоверяющая предложение векселедателя указанному в векселе предполагаемому плательщику выплатить в установленный срок определенную сумму денег векселедержателю.

Векселедатель (поставщик) вместо того, чтобы получать деньги от покупателя и выплачивать их своему контрагенту, взаимно погашает эти долги, выписывая переводной вексель, в котором предлагает покупателю вместо него расплатиться с его кредитором.

Отражение выдачи переводного векселя отличается от обычного представления в бухгалтерском учете зачета обязательств. Это связано с необходимостью зафиксировать динамику обязательств по этапам существования векселя как ценной бумаги.

Переводной вексель не случайно определяется, как предложение предполагаемому плательщику выплатить указанную в векселе сумму. Дело в том, что в соответствии с действующим законодательством, сам факт выдачи переводного векселя не делает предполагаемого плательщика обязанным платить по нему. Соответственно факт выдачи переводного

векселя является лишь предложением заплатить, которое предполагаемый плательщик по векселю может принять или не принять.

В учете векселедателя на сумму погашаемого выдачей векселя долга составляется запись: дебет «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» или «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» кредит счета «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», субсчет «Векселя выданные».

Для отражения хозяйственных операций по прекращению обязательства зачетом, как и согласно гражданскому законодательству, необходимо заявление одной из сторон, которое может быть оформлено в виде акта сверки задолженности, соглашения о погашении обязательств зачетом или простым уведомительным письмом. При этом важно обеспечить информирование другой стороны, и обладать информацией о том, что организация получила заявление о проведении зачета.

Представляется, что в оформляемом для проведения зачета документе должны найти свое отражение основание возникновения задолженности, сумма задолженности, а также сумма, на которую осуществляется зачет. Рекомендуются также отражать в нем тот факт, что на основании статьи 410 ГК РФ сторона, выступающая с заявлением о зачете, считает себя исполнившей прочие обязательства перед контрагентом на сумму зачета.

На основании оформленного заявления о проведении зачета и информации о том, что другая сторона уведомлена о факте такого заявления, и отражается в бухгалтерском учете исполнение обязательств.

При отражении в бухгалтерском учете операций по зачету взаимных требований, по нашему мнению, необходимо руководствоваться общими правилами отражения в учете хозяйственных операций, так как законодательством о бухгалтерском учете какой-либо особый порядок отражения в учете операций по взаимозачету не установлен.

Для перевода долга, согласно действующему российскому законодательству, необходимо:

- намерение должника перевести долг;
- согласие кредитора заменить должника;
- волеизъявление «другого лица» принять долг.

При переводе долга первоначальный должник заключает сделку с новым должником о том, что последний принимает на себя обязательства первоначального должника перед кредитором. Таким образом, осуществление перевода долга влечет изменение субъектного состава сделки: обязанности первоначального должника по сделке с момента заключения соглашения о переводе долга прекращаются, и обязанным становится лицо, на которое был переведен долг.

Основанием для перевода долга служит соглашение, заключенное между первоначальным должником и лицом, заступающим на его место в обязательстве (но не в договоре). Замена стороны в обязательстве не означает замену стороны договора, поскольку договор может служить основанием возникновения нескольких обязательств, а сторона договора одновременно является кредитором по одному обязательству и должником по другому.

В бухгалтерском учете кредитора смена должника отражается записями в аналитическом учете, то есть внутренней бухгалтерской проводкой по счету «Расчеты с покупателями и заказчиками». Основанием для бухгалтерской записи, на наш взгляд, должно служить письменное соглашения о переводе долга за подписями должника, третьего лица (нового должника) и самого кредитора.

После заключения соглашения о переводе долга при оформлении первичных документов, связанных с исполнением обязательств по

основному договору, первоначальный должник уже не упоминается, и все расчеты осуществляются между кредитором и новым должником (с ссылкой на реквизиты основного договора и реквизиты соглашения о переводе долга).

Гражданским Кодексом РФ не определен конкретный вид договора, по которому осуществляется передача прав по сделке. В связи с этим передача права возможна с использованием договора купли-продажи, что не противоречит ГК РФ, так как положения о купле продаже применяются и к продаже имущественных прав, если иное не вытекает из содержания или характера этих прав.

В литературе встречается мнение, что уступка требования у первоначального кредитора отражается в бухгалтерском учете как погашение дебиторской задолженности по поставленным товарам, выполненным работам, оказанным услугам. Однако мы считаем необходимым при выбытии дебиторской задолженности, как актива, признавать в бухгалтерском учете доходы и расходы от данной сделки на том основании, что в состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая и права требования. Следовательно, неприменение счетов продажи имущества (счет «Прочие доходы и расходы») лишает уступку права требования её правовой основы.

Дебиторская задолженность, по которой право требования передается другому лицу, как расход следует отразить записью: дебет счета «Прочие доходы и расходы» кредит счета «Расчеты с покупателями и заказчиками». Доход от данной сделки признается по кредиту счета «Доходы и расходы» в корреспонденции с соответствующими счетами, например «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами» при уступке дебиторской задолженности за плату, то есть ее продажу.

Продавец (клиент) поставляет свою продукцию покупателю (должнику), при этом часто с отсрочкой платежа. Затем продавец уступает право требования долга финансовому агенту (фактору). За это, исходя из действующей практики, финансовый агент сразу выплачивает продавцу от 80 до 90 процентов задолженности. Остаток за вычетом комиссионных продавец получает после того, как покупатель перечислит деньги финансовому агенту.

Предметом уступки, под которое представляется финансирование, может быть как денежное требование, срок платежа по которому уже наступил (существующее требование), так и право на получение денежных средств, которое возникнет в будущем (будущее требование).

ГК РФ ограничивает круг лиц, которые могут быть финансовыми агентами. В него входят банки, иные кредитные организации, а также коммерческие организации, у которых есть лицензия на осуществление такого вида деятельности. Следует отметить, что в России факторинг стал прерогативой исключительно банков, хотя на Западе этим бизнесом, как правило, занимаются специализированные факторинговые компании.

Наиболее часто договор факторинга возникает в ситуациях, когда производитель, отгружая продукцию своим постоянным покупателям, не всегда получает от них своевременную оплату. Тогда он может обратиться в банк или иную кредитную организацию, имеющую соответствующую лицензию, с предложением о продаже своей дебиторской задолженности с определенной скидкой от номинала. Реально, при заключении такого соглашения, производитель получает необходимые денежные средства, что дает ему возможность продолжить свою деятельность.

Продавец (клиент) должен гарантировать финансовому агенту, что денежное требование, являющееся предметом уступки, действительно. Для

этого он обязан представить счета - фактуры, накладные и другие документы, доказывающие, что товары, продукция или услуги проданы покупателю. Вместе с тем клиент должен сообщить финансовому агенту любую имеющуюся у него информацию о своих покупателях, а также сведения, которые могут упростить получение долгов.

Кроме того, продавец обязан письменно проинформировать покупателя об уступке денежного требования финансовому агенту. Для этого он делает на счетах так называемую уступочную надпись.

Договор финансирования под уступку денежного требования может быть с правом обратного требования (с регрессом) и без права обратного требования (без регресса).

Если договор факторинга заключен без регресса, то продавец при передаче документов на дебитора финансовому агенту может списать дебиторскую задолженность покупателя бухгалтерской записью: дебет счета «Прочие доходы и расходы» кредит счета «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Если договор факторинга заключен с правом обратного требования (с регрессом), то продавец учитывает у себя на балансе дебиторскую задолженность до тех пор, пока покупатель не перечислил деньги финансовому агенту. Сумма, которую финансовый агент перечислит продавцу (клиенту), считается краткосрочным кредитом и учитывается по кредиту счета 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам». Списать дебиторскую задолженность покупатель сможет после извещения финансового агента о том, что он получил от покупателя платеж в погашение дебиторской задолженности: дебет счета «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» кредит счета «Расчеты с покупателями и заказчиками».

При факторинге с правом обратного требования рискует продавец (клиент): он возвращает финансовому агенту деньги, если покупатель не выполнит свои обязательства. А при факторинге без регресса взыскание задолженности с покупателя - проблема финансового агента.

В договоре факторинга должен быть указан размер комиссионного вознаграждения финансового агента. В практике организаций Республики Татарстан, как правило, оно составляет от 0,75 до 3,5 процента от суммы переданного долга.

Размер комиссионного вознаграждения зависит от следующих факторов:

- продолжительность предоставляемой поставщиком рассрочки платежа своему покупателю (чем больше этот период, тем выше риск неплатежа и, следовательно, тем выше комиссионное вознаграждение);
- вид деятельности поставщика (клиента) и вид деятельности его покупателя (должника);
- наличие обстоятельств, ставящих под сомнение оплату должником переуступленных требований.

Согласно ПБУ 10/99 «Расходы организаций» затраты по оплате услуг банка, в том числе за осуществление факторинговых операций, включаются в состав операционных расходов и должны быть учтены на счете «Прочие доходы и расходы».

Таким образом, дебиторская задолженность может быть погашена или аннулирована в результате различных действий по инициативе дебитора, самого кредитора, а также в результате событий не зависящих от них.

2.3 Совершенствование бухгалтерского учета сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности

Бухгалтерский учет сомнительных и безнадежных долгов на первый взгляд для российской действительности является вопросом урегулированным и несложным.

Как известно, сомнительные долги вызывают необходимость образования соответствующего резерва.. В бухгалтерском и налоговом законодательстве определены критерии отнесения долгов контрагентов организации к сомнительным. Планом счетов бухгалтерского учета установлена достаточно четкая схема бухгалтерских записей по учету фактов создания, использования и аннулирования резервов по сомнительным долгам.

Однако более детальный анализ нормативных документов, регулирующих данный вопрос, выявляет определенные проблемы, решение которых зависит от правильной трактовки имеющихся противоречий в законодательстве и определения «подводных камней» в тексте нормативных актов

Соотношение норм бухгалтерского, налогового и гражданского российского законодательства, касающихся порядка создания и использования резервов по сомнительным долгам формирует определенные вопросы в данной области, а именно:

- 1) Какие долги контрагентов перед организацией могут быть квалифицированы как сомнительные?
- 2) Является создание резервов по сомнительным долгам обязанностью или правом организации?

3) Как рассчитать величину резерва по сомнительным долгам в качестве ожидаемых убытков?

Согласно Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, «сомнительным долгом признается дебиторская задолженность организации, которая не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями» [5]. Таким образом, в соответствии с Положением, наряду с непогашением обязательства в срок, характеристикой задолженности, позволяющей признать ее сомнительной, является отсутствие обеспечения «соответствующими гарантиями». Под соответствующими гарантиями следует понимать способы обеспечения исполнения обязательств, предусмотренные ГК РФ.

НК РФ дает более конкретизированное определение сомнительного долга: «сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая 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» [2].

Таким образом, в случае, если долг дебитора организации обеспечен залогом, поручительством или банковской гарантией, он не может быть признан сомнительным, и по нему не может быть создан резерв, как для целей бухгалтерского учета, так и для целей налогообложения. В связи с этим следует обратить внимание на содержание статьи 488 ГК РФ «Оплата товара, проданного в кредит», согласно которому «если иное не предусмотрено договором купли-продажи, с момента передачи товара покупателю и до его оплаты товар, проданный в кредит, признается

находящимся в залоге у продавца для обеспечения исполнения покупателем его обязанности по оплате товара» [1].

Из данной нормы ГК РФ следует, что при продаже товаров покупателям на условиях их последующей оплаты до момента погашения покупателем своей задолженности, она считается обеспеченной залогом в виде проданного товара. Следовательно, такая задолженность не может быть признана сомнительной, и по ней не может начисляться резерв по сомнительным долгам ни в бухгалтерском, ни в налоговом учете.

Существует ли выход из этой ситуации? Предписание статьи 488 ГК РФ является диспозитивной нормой, то есть действует только в случае, «если иное не предусмотрено договором купли-продажи». Таким образом, стороны договора поставки (как разновидности договора купли-продажи) могут специально включить в текст договора положение о том, что проданный на условиях последующей оплаты товар не будет признаваться сторонами данного договора находящимся в залоге у продавца. В этом случае долг покупателя по данному договору, не погашенный в установленный срок, по нашему мнению, может считаться сомнительным и по нему может начисляться резерв, как для целей бухгалтерского учета, так и для целей налогообложения.

Таким образом, по нашему мнению, возможность признания долга покупателя по договору поставки сомнительным в случае непогашения его в срок, как для целей бухгалтерского учета, так и для целей налогообложения, может быть обеспечена только включением в текст договора специального условия о непризнании продаваемых товаров находящимися в залоге у поставщика до момента их оплаты покупателем.

Вопрос о том, является ли для организации в определенных нормативными документами случаях обязательным создание резерва по

сомнительным долгам, по-разному освещается в специальной литературе, и мнения специалистов расходятся.

Обратимся к нормативным документам по бухгалтерскому учету.

Порядок создания резервов по сомнительным долгам определяется Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, где указано: «Организация может создавать резервы сомнительных долгов по расчетам с другими организациями и гражданами за продукцию, товары, работы и услуги с отнесением сумм резервов на финансовые результаты организации» [5].

Согласно принципу консерватизма, расходы и убытки компании должны отражаться в бухгалтерской отчетности скорее рано, чем поздно, а доходы и прибыли скорее поздно, чем рано. Это означает, что в том случае, если у организации появляется существенная вероятность получения убытка, он должен быть зафиксирован в бухгалтерской отчетности. Одним из методов отражения в отчетности убытков, вероятность получения которых имеет место на дату ее составления, является резервирование, в том числе создание резервов по сомнительным долгам.

Исходя из этого, по нашему мнению, создание резервов по сомнительным долгам является обязанностью организации. Если, при наличии у организации обязательств дебиторов, относящихся в соответствии Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ к категории сомнительных, по ним не будет создан резерв, отчетность такой организации не может быть признана достоверной.

В данном случае мы сталкиваемся с противоречием между двумя нормативными документами одного уровня - документами, выпущенными Минфином России.

Совершенно иначе данный вопрос решается в налоговом законодательстве. Налогоплательщик вправе создавать резервы по сомнительным долгам в порядке, предусмотренном данной статьей НК. Согласно НК, «суммы отчислений в эти резервы включаются в состав внереализационных расходов» [2, 6].

Здесь необходимо иметь в виду, что создание резервов по сомнительным долгам в налоговом учете является не средством обеспечения достоверности отчетности, а возможностью для организации уменьшения величины ее налогооблагаемой прибыли. Исходя из этого, НК определяет создание данного вида резерва как право организации. Соответственно факт использования этого права закрепляется в приказе об учетной политике для целей налогообложения организации. Таким образом, мы можем сделать следующий вывод: создание резервов по сомнительным долгам является обязанностью организации в бухгалтерском учете и правом организации - в налоговом.

Согласно международным стандартам, сомнительная задолженность - это счета покупателей, которым был предоставлен кредит, но которые не оплатили его вовремя. Сомнительные долги квалифицируются как убытки от продажи в кредит. Правило соответствия требует, чтобы убытки от сомнительных долгов отражались в том отчетном периоде, что и соответствующие продажи. Однако на момент предоставления кредита компания не может знать, кто из покупателей оплатит счет, а кто нет. Поэтому в конце отчетного периода должна производиться оценка сомнительных долгов.

Отсутствие своевременно полной и достоверной информации о платежеспособности клиентов препятствует эффективной работе по созданию резервов по сомнительным долгам. Поэтому вероятность

погашения дебиторской задолженности может оцениваться с существенной погрешностью, и решения о создании данного резерва часто не выполняются или выполняются неточно, в результате такие резервы не соответствуют фактически существующим сомнительным долгам.

Ввиду сложности, трудоемкости создания резерва по каждому дебитору многие специалисты (аудиторы, главные бухгалтера) видят решение этой проблемы в следующем: при определении величины резерва по сомнительным долгам использовать правила формирования данного резерва, определенные в налоговом законодательстве (ст.266 НК РФ).

Безусловно, достаточная простота данного подхода привлекательна. Однако логика этих правил носит, на наш взгляд, субъективный характер, так как не учитывает количественный и качественный состав дебиторов, практику прошлых лет (наличие просроченной задолженности и ее сроки), изменения в финансовом положении дебиторов и другие факторы, которые важны с позиции достоверности финансовой отчетности. С точки зрения бухгалтерского учета и отчетности не имеет никакого обоснования ограничение величины данного резерва в зависимости от объема выручки.

При разработке учетной политики в части методики образования резерва по сомнительным долгам, по нашему мнению, целесообразнее обратиться к бухгалтерским международным стандартам и зарубежной практике формирования этого резерва в целях отражения дебиторской задолженности в отчетности по чистой стоимости реализации и руководствоваться при этом требованиями: осмотрительности, приоритета содержания над формой, рациональности.

Исследование данного вопроса позволяет выделить три основных метода применяемых в международной практике при образовании резерва по сомнительным долгам.

Первый метод близок к российским правилам. На конец года или ежеквартально отдел общего контроллинга организации проводит оценку вероятности погашения или взыскания задолженности по наиболее крупным дебиторам. Такая оценка основывается на данных о погашении задолженности клиентом в прошлом, сроках задолженности, о текущем финансовом положении и отношениях с компанией. Резерв создается в отношении конкретной задолженности. В дальнейшем с установленной периодичностью, например, ежеквартально проводится анализ резерва по сомнительным долгам.

Однако большее распространение получили второй и третий методы, которые являются расчетными. В переводной специальной литературе они имеют по разному звучащие названия:

- 1) метод процента от чистой (нетто) реализации или оценка на базе величины продаж;
- 2) метод учета счетов по срокам оплаты или оценка на базе величины дебиторской задолженности.

Первый метод (расчет резерва на базе величины продаж) применяется с точки зрения отчета о финансовых результатах и основан на принципе соответствия доходов и расходов отчетного периода. Согласно этому принципу в отчетном периоде отражаются те расходы, которые привели к доходам данного периода. Величине доходов (продаж) отчетного периода соответствуют расходы по сомнительным долгам, размер которых рассчитывается путем умножения величины продаж на процент возможной неоплаты. Данный процент представляет собой наилучшую оценку менеджерами предприятия возможной величины счетов, которые не будут оплачены покупателями, исходя из прошлого опыта (доля неоплаченных счетов в общем объеме продаж в кредит прошлых периодов, у аналогичных

предприятий отрасли и т.п.). На полученную в расчете величину признаются расходы по сомнительным долгам и резерв (поправка) по сомнительным долгам. Сальдо счета резерва в данном случае не имеет значения, поскольку речь идет о расчете и начислении расходов, соответствующих доходам данного периода.

Этот метод может быть модифицирован: общую величину продаж можно разбить на продажи отдельным покупателям; к величине этих продаж будут применяться соответствующие проценты возможной неоплаты.

Второй расчетный метод (метод учета счетов по срокам оплаты) применяется с точки зрения реальности баланса и основан на принципе осмотрительности, что, кстати, ближе к пониманию назначения резерва по сомнительным долгам согласно российским стандартам.

Для оформления результатов инвентаризации предусмотрена унифицированная форма N ИНВ-17 «Акт инвентаризации расчетов с покупателями, с поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами» (утверждена постановлением Госкомстата России от 18.08.98 г. N 88 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету кассовых операций, по учету результатов инвентаризации», с изменениями и дополнениями). Согласно показателям данной формы дебиторская задолженность делится на подтвержденную, неподтвержденную и задолженность с истекшим сроком исковой давности. На наш взгляд, данной форме присущи серьезные недостатки: предложенная в данной форме группировка дебиторской задолженности основана на разных признаках: наличие подписанного контрагентом акта сверки и срок исковой давности. Кроме того, она не позволяет выявить все «другие долги нереальные для взыскания». По нашему мнению, целесообразнее акт инвентаризации

дебиторской задолженности составлять по форме, фрагмент которой приведен в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Фрагмент акта инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами на примере ООО «ЗАО «Бирюли» Высокогорского района РТ

Наименование бухгалтерског о счета	Наимено- вание дебитора	Наимено- вание и номер первич- ного до- кумента, на осно- вании ко- торого возникла задол- женность	Сумма по данным бухгалтерского учета					
			Всего:	В том числе				
				Подтвержденная дебиторами				Не Подтвер- жденная дебито- рами
				Срочная (надеж- ная)	Просроченная	Нереальная		
Реаль- ная к взыска- нию (сомни- тельная)	к взы- еканию	По исте- чению срока ис- ковой давност и	По про- чим ос- нования м					
1	2	3	4	5	6	7	8	9
-	-	-	-	-	-	-	-	-

В данной ведомости безнадежные долги должны формироваться в графах 7, 8 и 9.

Дебиторская задолженность по истечении срока исковой давности подлежит, как известно, списанию. Понятие исковой давности официально дано в статье 195 ГК РФ: «Исковой давностью признается срок для защиты прав по иску лица, право которого нарушено» [70, с.84].

Анализ сроков исковой давности важен с точки зрения своевременности списания безнадежных долгов в бухгалтерском учете.

В течение срока исковой давности суды (общей юрисдикции, арбитражные, третейские) и другие государственные органы защищают

нарушенные права сторон. Применение исковой давности обусловлено тем, что установление спорных обстоятельств по истечении продолжительного времени не всегда может быть осуществлено с необходимой достоверностью. Кроме того, исковая давность побуждает организации своевременно заботиться о защите своих прав и тем самым способствует укреплению финансово-хозяйственной дисциплины в процессе осуществления расчетов.

Общей срок исковой давности установлен статьей 196 ГК РФ и составляет три года.

По обязательствам с определенным сроком исполнения течение исковой давности начинается по окончании срока исполнения.

В случаях, установленных статьей 202 ГК РФ, течение срока исковой давности может быть приостановлено. Например, если предъявлению иска препятствовало чрезвычайное и непреднамеренное при данных условиях обстоятельство (непреодолимая сила); в силу приостановления действия закона или иного подзаконного акта, регулирующего соответствующее отношение и другое [1].

Течение срока исковой давности приостанавливается при условии, что указанные обстоятельства возникли или продолжали существовать в последние шесть месяцев срока давности. Со дня прекращения обстоятельства, послужившего основанием приостановления давности, течение ее срока продолжается, а оставшаяся часть срока удлиняется до шести месяцев.

Изучение состояния дебиторской задолженности в ЗАО «Бирюли» Высокогорского района РТ свидетельствует, что случаи приостановления течения срока исковой давности бывают относительно редко. Более важным для бухгалтера является знание того, что в соответствии со статьей 203 ГК

РФ течение срока исковой давности прерывается предъявлением иска в установленном порядке, а также совершением должником действий, свидетельствующих о признании долга.

К таким действиям относятся: частичная уплата долга, просьба об его отсрочке, заявление о зачете встречного требования и другие.

После перерыва течение срока исковой давности начинается заново; время, истекшее до перерыва, не засчитывается в новый срок.

В статье 208 ГК РФ перечислены требования, на которые исковая давность не распространяется. К ним, в частности, относятся требования:

- о защите личных неимущественных прав и других нематериальных благ, кроме случаев, предусмотренных законом;
- вкладчиков к банку о выдаче вкладов;
- о возникновении вреда, причиненного жизни или здоровью гражданина и другие.

Обстоятельства непреодолимой силы являются: природные стихийные бедствия (землетрясения, наводнения, пожары, тайфуны, ураганы, штормы, снежные заносы, резкие температурные колебания, влекущие гибель урожая или позднее созревание хлебов, и т. д.); определенные обстоятельства общественной жизни (военные действия, эпидемии, национальные и отраслевые забастовки, распоряжения компетентных органов власти, запрещающие совершать действия, предусмотренные обязательством, и т.д.).

Доказательством наличия таких обстоятельств в целях бухгалтерского учета являются документы, выдаваемые соответствующими компетентными органами (министерствами, ведомствами).

Обязательство может быть прекращено полностью или частично в результате издания акта государственного органа (ст.417 ГК РФ). Таким

актом, в частности, может быть решение органов государственной власти о реквизиции имущества (ст.242 ГК РФ). Обязательства прекращаются также при ликвидации юридического лица (ст.419 ГК РФ).

Ликвидация организации-должника может произойти в случае ее банкротства. При этом основанием для списания дебиторской задолженности является определение арбитражного суда о завершении конкурсного производства. Аналогичным основанием для признания долга нереальным к взысканию можно считать «зависание денег» в проблемном (обанкротившемся) банке.

При реорганизации организации-должника обеспечивается правопреемственность обязательств (ст.58 ГК РФ), поэтому списание задолженности не производится.

Одной из причин признания невозможности исполнения судебного решения может являться препятствование (действием или бездействием) со стороны самого взыскателя. Акт судебного пристава-исполнителя составляется также и в случае, если взыскатель отказался оставить за собой имущество должника.

Просроченная дебиторская задолженность является, по сути, иммобилизацией активов организации, выведением части активов из хозяйственного оборота. Бухгалтерия организации должна строго контролировать структуру просроченной дебиторской задолженности, вести работу по ее взысканию. Финансовыми способами воздействия на дебиторов по взысканию просроченной дебиторской задолженности являются: составление актов сверки задолженности, применение штрафных санкций, предложения о проведении взаимозачетов, продажа задолженности. При необходимости следует обратиться к судебному истребованию дебиторской задолженности.

3 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ИСТОЧНИКИ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИИ О ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «БИРЮЛИ» ВЫСОКОГОРСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

3.1 Организационные и информационные аспекты мониторинга дебиторской задолженности

Дебиторская задолженность, как следствие продажи в кредит, отсрочки платежа, действующей в настоящее время системы денежных расчетов между организациями, является атрибутом нормальных хозяйственных отношений, постоянной и важной частью оборотных активов любой организации. Однако практически любая организация сталкивается с существенными рисками, вызванными необоснованным ростом дебиторской задолженности.

Величина дебиторской задолженности в балансе ЗАО «Бирюли» определяется многими разнонаправленными факторами. Условно эти факторы, на наш взгляд, можно разделить на внешние и внутренние. К внешним факторам следует отнести:

- состояние экономики в стране - спад производства, безусловно, увеличивает размеры дебиторской задолженности;
- общее состояние расчетов в стране - кризис неплатежей однозначно приводит к росту дебиторской задолженности;
- эффективность денежно-кредитной политики ЦБ РФ, поскольку ограничение эмиссии вызывает так называемый «денежный голод», что в конечном итоге затрудняет расчеты между предприятиями;

- уровень инфляции в стране, так при высокой инфляции многие предприятия не спешат погасить свои долги, руководствуясь принципом, чем позже срок уплаты долга, тем меньше его сумма;

- вид продукции - если это сезонная продукция, то риск роста дебиторской задолженности объективно обусловлен;

- емкость рынка и степень его насыщенности, так в случае малой емкости рынка и максимальной его насыщенности данным видом продукции естественным образом возникают трудности с ее реализацией, и как следствие растет дебиторская задолженность.

С точки зрения проводимого исследования наибольший интерес представляют внутренние факторы:

- взвешенность кредитной политики предприятия означает экономически оправданное установление сроков и условий предоставления кредитов;

- объективное определение критериев кредитоспособности и платежеспособности клиентов;

- умелое сочетание предоставления скидок при досрочной уплате ими счетов;

- учет других рисков, которые имеют практическое влияние на рост дебиторской задолженности предприятия;

- наличие системы контроля дебиторской задолженностью;

- профессиональные и деловые качества менеджмента компании, занимающегося управлением дебиторской задолженностью предприятия и другие факторы.

Внешние факторы не зависят от организации деятельности предприятия, и ограничить их влияние менее возможно или в отдельных случаях практически невозможно.

Внутренние факторы целиком и полностью зависят от профессионализма финансового менеджмента компании, от владения им искусством управления дебиторской задолженностью.

Таким образом, одним из важнейших условий стабильного финансового положения любого предприятия в современных условиях является четкая организация расчетов с партнерами. Управление дебиторской задолженностью по товарным операциям - это часть общей политики организации по выбору условий продажи продукции на определенный период времени, оптимизации общего размера дебиторской задолженности и по обеспечению ее своевременной инкассации для достижения заданного уровня финансовой устойчивости организации.

Руководство и административные работники в целях управления дебиторской задолженностью организации, должны иметь полную информацию о ходе всех хозяйственных процессов. Основную информационную нагрузку выполняют три функции управления расчетами: учет, контроль и анализ. Задача максимального использования экономической информации для принятия оптимальных управленческих решений не может быть решена только в рамках учета, поскольку такая информация характеризует расчеты с дебиторами с количественной стороны, не позволяя принимать эффективные тактические и стратегические решения. В этих условиях следует положительно расценивать процесс взаимодействия учета, контроля и анализа, который находит свое отражение в формировании учетно-аналитической информации управленческой деятельности. Процесс и результаты такого взаимодействия реализуются в рамках механизма мониторинга.

«Monitoring» в переводе с английского означает «наблюдение, процесс отслеживания происходящего, фиксация увиденного». В общем виде

мониторинг определяют как «постоянное наблюдение за каким-либо процессом с целью выявления его соответствия желаемому результату или исходному положению» [13].

Цель мониторинга - объективная, очищенная от эмоций оценка состояния объекта мониторинга, происходящих с ним изменений и их причин на каждом этапе его жизненного цикла как основа для корректирующих воздействий.

Само понятие мониторинга стало использоваться в экономической науке сравнительно недавно, поэтому четкого определения экономического мониторинга в настоящее время не сформулировано. Сложность формулировки понятия мониторинга связана также с принадлежностью его как к сфере науки, так и к сфере практики. На наш взгляд, он может рассматриваться и как способ исследования реальности, используемый в различных науках, и как способ обеспечения сферы управления различными видами деятельности посредством представления своевременной и качественной информации.

Ознакомление с опытом применения понятия «мониторинг» в разных сферах научных исследований позволяет выделить основные составляющие этого процесса:

- непрерывное наблюдение;
- оценка и прогнозирование;
- определение показателей, позволяющих поставить диагноз;
- система сбора, хранения и обработки информации. Присутствие всех этих компонентов обеспечивает своевременное предупреждение неблагоприятной ситуации.

Все рассмотренные определения мониторинга, абстрагируясь от области их применения, можно разделить на две группы в зависимости от их связи с управлением:

- определения, которые предполагают включение в понятие мониторинга активного управленческого компонента. Это заключается в непосредственном вмешательстве в управление с целью моделирования желаемых параметров объекта мониторинга на основе текущего развития событий;

- определения, предполагающие пассивную роль мониторинга в управлении. Пассивная роль подразумевает так называемый ситуационный менеджмент, т.е. управление по «узким местам». Экономический мониторинг обычно проводится для поиска тенденций

и закономерностей, характерных для определенного периода деятельности организации, ситуации на рынках сбыта, технологического процесса. Мониторинг в хозяйственной деятельности любой коммерческой организации необходим, поскольку он позволяет выявить, насколько часто происходят нарушения в той или иной области.

В системе управления дебиторской задолженностью, как и в любой другой системе, выделяют управляющую и управляемую подсистемы, которые соответственно представлены субъектами и объектами управления. К объектам управления следует отнести непосредственно расчеты с дебиторами по товарным операциям. Субъекты управления - службы и органы управления, которые используют единые приемы, характерные для управленческой деятельности в целом, и специфические методы целенаправленного воздействия на объект.

Согласно функциональному подходу к управлению управлять - значит, прогнозировать, планировать, организовывать, руководить командой,

координировать и контролировать. Управление дебиторской задолженностью по товарным операциям предполагает решение следующего комплекса задач (рисунок 3.1.).

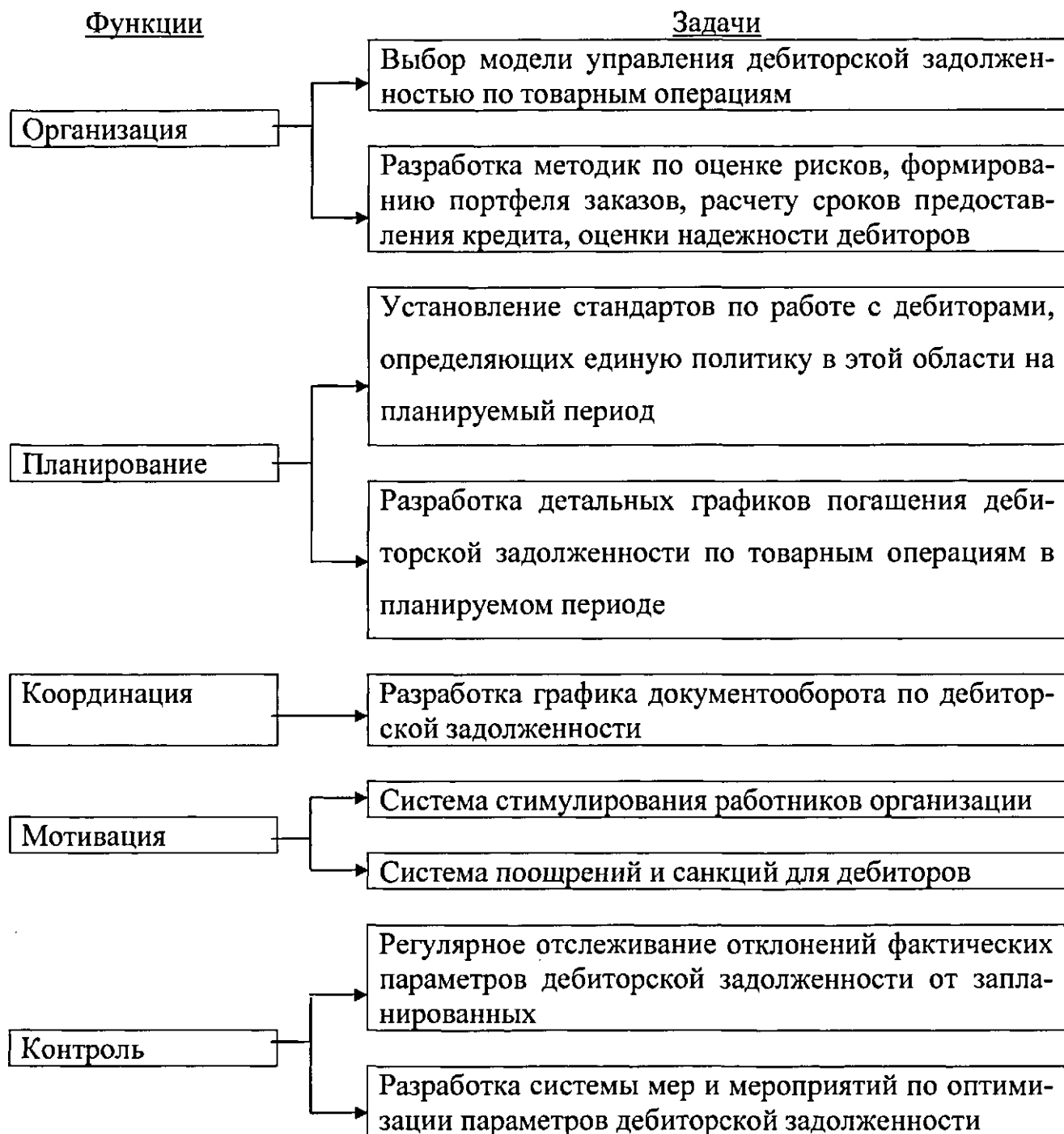


Рисунок 3.1 – Взаимосвязь функций и задач управления дебиторской

Стратегия управления дебиторской задолженностью по товарным операциям подразумевает общее направление развития ситуации с объектом и пороговые значения (правила и ограничения) по его величине и структуре,

которые гарантировали бы достижение приемлемого уровня финансовой устойчивости на данном этапе развития организации. Тактика управления дебиторской задолженностью по товарным операциям - это конкретные методы и приемы достижения заданного уровня финансовой устойчивости организации в определенной ситуации и в определенный момент времени. Задача тактики управления - выбор наиболее оптимального решения и способов его воплощения в сложившейся ситуации.

Применительно к расчетам с дебиторами, на наш взгляд, равноправное положение среди приведенных функций занимают функции учета и анализа (рисунок 3.2.)

Сравнительный анализ литературы по вопросам мониторинга позволил сформулировать понятие «мониторинг дебиторской задолженности», под которым мы понимаем систему комплексного непрерывного наблюдения, анализа и представления информации о количественных и качественных параметрах дебиторской задолженности, обеспечивающую возможность оперативной подготовки достоверных прогнозов, а также придания дебиторской задолженности желаемых параметров посредством своевременных управленческих решений.

Объектом этого мониторинга является вся совокупность реализуемых конкретным хозяйствующим субъектом взаимоотношений с покупателями и заказчиками. Данный объект можно отнести к категории сложных в силу большой подверженности влиянию внешних факторов и неоднородности этой группы дебиторов. Причем подчас может быть неясно, какой из факторов спровоцировал изменение, поэтому отличительной особенностью дебиторской задолженности является его комплексный характер, так как отслеживаются не только величина, но и структура, динамика, качественные характеристики объекта мониторинга, их взаимосвязи и т.д.



Рисунок 3.2 – Функции учета и анализа и соответствующие задачи управления дебиторской задолженности

Для успешного применения мониторинга дебиторской задолженности в практике отечественных предприятий, необходимо разработать механизм мониторинга. По нашему мнению, следует выделить следующие элементы мониторинга расчетов с дебиторами:

- нормативно-правовое обеспечение расчетов с дебиторами;
- информационное обеспечение (учетные и внеучетные данные о дебиторах и расчетах с ними);
- техническое обеспечение (компьютерное и программное) и финансовое обеспечение;
- организационно-экономическое обеспечение - методическое (принципы учета расчетов, приемы обработки информации, методики анализа дебиторской задолженности, методы прогнозирования, способы

контроля и т.д.) и инструментальное (формы расчетов, виды сделок, например, факторинг, цессия и т.п., рабочий план счетов, графики документооборота, должностные инструкции, порядок взаимодействия субъектов, процедуры контроля, система показателей оценки дебиторской задолженности и т.д.).

Исследуя понятие «мониторинг дебиторской задолженности», можно выделить его следующие функции:

- познавательная, или информационная, функция позволяет получить документированные знания о состоянии задолженности дебиторов и произошедших в нем изменениях путем сбора, накопления, систематизации и обработки информации в рамках хозяйственного учета;
- контрольная функция дает возможность проводить в ходе мониторинга комплексный контроль соблюдения действующего законодательства, работой конкретного подразделения или службы организации, а также совместной работой всех отделов. В рамках реализации этой функции в организации должна быть разработана и внедрена система раннего обнаружения отклонений в ходе хозяйственных процессов и выполнения управленческих решений, а также созданы методики проведения мероприятий, направленных на корректировку неблагоприятных явлений;
- аналитическая функция, с помощью которой можно выявить влияние отдельных хозяйственных операций на финансовое состояние организации, провести глубокую и всестороннюю оценку результатов деятельности и предупредить финансовые риски. За осуществление этой функции отвечает анализ дебиторской задолженности.

Взаимосвязь данных функций мониторинга расчетов с дебиторами с содержанием информации и задачами мониторинга представлена на рисунке 3.3.

где, 1 - учетная информация по запросам;

2 - проверка достоверности учетной информации и соответствия хозяйственной деятельности и ее учета нормам бухгалтерского законодательства и хозяйственного права;

3 - сигналы об отклонениях от норм, планов или о негативной динамике показателей;

4 - выявление причин, вызвавших отклонения, оценка влияния факторов на сложившиеся показатели; выявление тенденций развития и резервов улучшения показателей;

5 - определение контрольных точек для оперативного контроля.

Учет является источником преимущественно количественной информации для анализа и контроля. Взаимодействие учета и контроля позволяет выявить отклонения от плановых параметров дебиторской задолженности; взаимодействие анализа и учета способно вскрыть причины этих отклонений. На основе этого можно заключить, что анализ и контроль предоставляют не столько количественную информацию, сколько качественную.

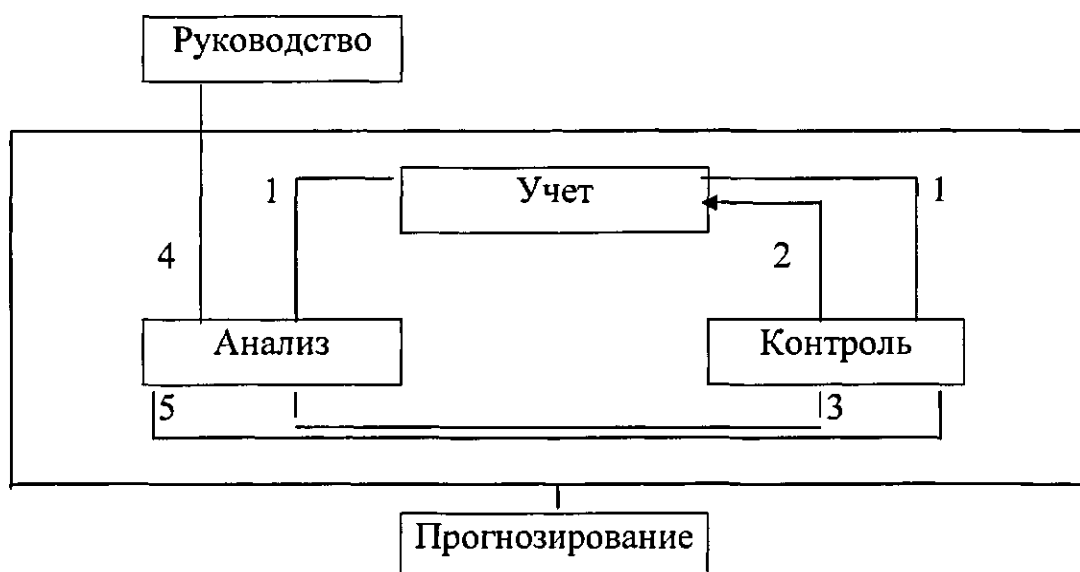


Рисунок 3.3 – Взаимосвязь функций мониторинга дебиторской задолженности с его задачами

Таким образом, мониторинг представляет собой более высокую организационную систему по отношению к учету, анализу и контролю, которые носят дискретный характер, в то время как мониторинг предполагает непрерывность, возможность прогнозирования, нацеленность на предупреждение негативных изменений на основе оперативного отслеживания состояния объекта, что становится возможным только в результате взаимодействия учета, анализа и контроля во времени.

Несмотря на изученность каждой составляющей механизма мониторинга расчетов с дебиторами, вопросам взаимодействия учета, анализа и контроля в рамках единой системы уделяется, на наш взгляд, недостаточное внимание. Результатом этого является отсутствие единой информационной базы по расчетам с дебиторами, т.е. наряду с дублированием одной информации наблюдается дефицит другой.

3.2 Развитие внутрихозяйственного контроля дебиторской задолженности

Одной из функций мониторинга дебиторской задолженности является внутренний контроль движения дебиторской задолженности, как одно из направлений внутрихозяйственного контроля.

В целом система внутрихозяйственного контроля может быть представлена в виде комплекса упорядоченных взаимосвязанных мер, методик и процедур, которые используются сотрудниками, подразделениями и руководством хозяйствующего субъекта в целях обеспечения соблюдения политики руководства и эффективного ведения хозяйственной деятельности. Внутрихозяйственный контроль осуществляется определенными службами предприятия для постоянного надзора и проверки совершаемых операций,

принятия оперативных мер. При этом конкретная система внутреннего контроля и ее эффективность зависят от методов деятельности экономического субъекта, организации и технологии производства, порядка сбора, обработки и анализа информации и других факторов. Информацией внутрихозяйственного контроля, как правило, использует управленческий персонал предприятия.

Процесс контроля дебиторской задолженности, включающий в себя этапы и задачи (процедуры) контроля проведен в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Процесс внутрихозяйственного контроля дебиторской задолженности

Этапы процесса контроля	Процедуры контроля
1 этап (предварительный контроль)	1. Планирование продаж. Создание гибкой системы скидок и штрафов
	2. Разработка кредитной политики. Оценка возможности коммерческого кредита и срока его предоставления. Создание системы оценки кредитоспособности партнеров
	3. Создание системы мотивации персонала, вовлеченного в процесс управления дебиторской задолженностью
	4. Разработка графика документооборота по учету дебиторской задолженности. Разработка системы субсчетов и системы аналитического учета дебиторской задолженности
2 этап (текущий контроль)	5. Контроль своевременной отгрузки продукции покупателю и оформления соответствующих документов
	6. Контроль своевременности погашения обязательств покупателей и выявление сомнительных долгов
3 этап (текущий контроль)	7. При нарушении сроков расчетов разработка и осуществление мероприятий по ускорению погашения дебиторской задолженности
	8. В случае невозможности погашения долга дебитором осуществление процедуры истребования долга (при необходимости в судебном порядке)
4 этап (последующий контроль)	9. Проведение инвентаризации дебиторской задолженности и выявление безнадежных долгов с целью их списания

Процесс внутреннего контроля состояния дебиторской задолженности должен включать, на наш взгляд, традиционные элементы: объекты контроля, этапы контроля (предварительный и текущий), процедуры контроля объекта и механизм воздействия на объект управления.

Рассмотрим приведенные в схеме процедуры контроля дебиторской задолженности.

Первый этап (предварительный контроль) начинается с планирования продаж. При рассмотрении этой процедуры нами не ставится целью изучение и изложение тех или иных экономико-математических методов и моделей прогнозирования и планирования продаж. Исходя из цели проводимого исследования, определим общий подход к контрольным механизмам планирования продаж, позволяющим минимизировать риск ухода организации с рынка в результате неверного планирования сбыта в современных условиях хозяйствования. При этом, на наш взгляд, можно выделить три предпосылки эффективности контроля при планировании продаж.

Во-первых, планированием продаж в организации должен заниматься не планово-экономический отдел (как это имеет место на многих предприятиях), так как он не располагает достаточной для этого информацией, а специализированное подразделение отдела сбыта или маркетинга.

Во-вторых, основным критерием оптимальности планирования продаж в рыночных условиях является учет и совмещение следующих параметров контроля в планировании продаж:

- избранная модель развития предприятия (в том числе стратегия рыночной конкуренции);

- максимально возможный объем продаж, определенный на основе рыночной конъюнктуры и оценки ресурсов и потенциалов организации;
- наиболее оптимальный с точки зрения максимизации прибыли в соответствии с возможностями организации объем выпуска продукции (при котором обеспечивается равенство предельного дохода и предельных издержек);
- увязка планов продаж с планами производства, в том числе с оперативно-календарными графиками выпуска готовой продукции, для обеспечения планов продаж и отгрузок в установленные сроки, а также для формирования и увязки показателей финансовых планов организации. В третьих, существенным моментом является сам порядок разработки и контроля планов продаж. Отправной точкой для разработки планов сбыта в современных условиях хозяйствования должно служить комплексное исследование и прогнозирование конъюнктуры рынка, проводимое отделом маркетинга.

Общая методика, которую целесообразно применять при разработке планов продаж, может включать следующие стадии:

- на основе выявленных тенденций изменений объемов продаж с помощью экономико-статистических методов анализа и моделей прогнозирования составление проектов календарных (годовых, квартальных и т.п.) общих и вспомогательных (по номенклатуре, ассортименту, рыночным сегментам) планов продаж;
- контрольное сопоставление и увязка данных проектов с прогнозными данными по максимально возможному годовому объему продаж, а также с имеющимся портфелем заказов;
- контрольное сопоставление и увязка подготовленных проектов с расчетами критического объема продаж (критической точке продаж) и

наиболее оптимального объема выпуска продукции (рассчитанного при определенных ценах и издержках), обеспечивающего максимизацию прибыли (при которой предельные издержки равны предельному доходу). Одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих максимизировать поток денежных средств и снизить риск возникновения просроченной дебиторской задолженности, является система скидок и штрафов. Система начисления пеней и штрафов за нарушение сроков оплаты, установленных графиком погашения задолженности, должна быть предусмотрена в договоре.

Важной процедурой предварительного контроля является оценка возможности коммерческого кредита и срока его предоставления, то есть разработка кредитной политики предприятия.

Кредитоспособность покупателя характеризует систему условий, определяющих его способность привлекать кредит в разных формах и в полном объеме в предусмотренные сроки выполнять все связанные с ним финансовые обязательства. Для оценки кредитоспособности покупателей целесообразно, на наш взгляд, разработать систему стандартов оценки покупателей.

Система стандартов оценки покупателей может содержать следующие основные элементы:

1. Определение системы характеристик, оценивающих кредитоспособность отдельных групп покупателей. По товарному (коммерческому) кредиту такая оценка осуществляется обычно по следующим критериям:

- объем хозяйственных операций с покупателями и стабильность их осуществления;
- репутация покупателя в деловом мире;

- платежеспособность покупателя;
- результативность хозяйственной деятельности покупателя;
- состояние конъюнктуры товарного рынка, на котором покупатель осуществляет свою операционную деятельность;
- объем и состав чистых активов, которые могут составлять обеспечение кредита при неплатежеспособности покупателя и возбуждении дела о его банкротстве.

2. Формирование и экспертиза информационной базы проведения оценки кредитоспособности покупателей имеет целью обеспечить достоверность проведения такой оценки. Информационная база, используемая для этих целей, состоит из сведений, предоставляемых непосредственно покупателем (их перечень следует дифференцировать в разрезе форм кредита); данных, формируемых из внутренних источников (если сделки с покупателем носят постоянный характер); информации, формируемой из внешних источников (коммерческого банка, обслуживающего покупателя; других его партнеров по сделкам и т.п.). Экспертиза полученной информации осуществляется путем логической ее проверки; в процессе ведения коммерческих переговоров с покупателями; путем непосредственного посещения клиента (по потребительскому кредиту) с целью проверки состояния его имущества и в других формах в соответствии с объемом кредитования.

3. Группировка покупателей продукции по уровню кредитоспособности основывается на результатах ее оценки. Основными оценочными показателями кредитоспособности могут служить коэффициенты: коэффициент абсолютной ликвидности (K_1), коэффициент критической ликвидности (K_2), коэффициент текущей ликвидности (K_3), коэффициент соотношения собственных и заемных средств (K_4) и

коэффициент рентабельности продаж (K5), каждому из которых устанавливается предельное нормативное значение в зависимости от категории дебиторов. Принято выделять таких категорий три, в соответствие с которыми покупатели ранжируются по степени (классу) кредитоспособности:

- первоклассные заемщики - покупатели, которым кредит может быть предоставлен в максимальном объеме, т.е. на уровне установленного кредитного лимита;

- второклассные заемщики - покупатели, которым кредит может быть предоставлен в ограниченном объеме, определяемом уровнем допустимого риска невозврата долга;

- третьеклассные заемщики - покупатели, чья кредитоспособность связана с повышенным риском, которым кредит может быть предоставлен в ограниченном объеме.

4. Дифференциация кредитных условий в соответствии с уровнем кредитоспособности покупателей, наряду с размером кредитного лимита, может осуществляться по таким параметрам как срок предоставления кредита; необходимость страхования кредита за счет покупателей; формы штрафных санкций и т.п.

Для иллюстрации данного подхода к оценке кредитоспособности покупателей в таблице 3.2. приведены категории показателей оценки кредитоспособности заемщиков [44].

Таблица 3.2 – Категории показателей оценки кредитоспособности заемщика

Коэффициенты	Первая категория	Вторая категория	Третья категория
K1	0,2 и выше	0,15-0,2	менее 0,15
K2	0,8 и выше	0,5 - 0,8	менее 0,5
K3	2,0 и выше	1,0-2,0	менее 1,0
K4	1,0 и выше	0,7-1,0	Менее 0,7
K5	0,15 и выше	менее 0,15	нерентабельные

Следует отметить, что отсутствие полной и достоверной информации о платежеспособности и кредитоспособности покупателей, клиентов препятствует эффективной работе по созданию резерва по сомнительным долгам. Поэтому вероятность погашения дебиторской задолженности, как правило, на наш взгляд оценивается с существенной погрешностью.

На стадии предварительного контроля важно учесть все внутренние факторы, способные повлиять на состояние дебиторской задолженности, в том числе и такой фактор, как личное участие и заинтересованность менеджеров по продажам. Поэтому, на наш взгляд, неотъемлемой частью управления дебиторской задолженностью является создание системы мотивации сотрудников компании, вовлеченных в процесс.

Для повышения эффективности системы мотивации, ориентированной на снижение объема просроченной дебиторской задолженности, каждый сотрудник должен быть заинтересован в достижении запланированного уровня дебиторской задолженности. Например, менеджер по продажам премируется не только за выполнение плана по продажам, но и за исполнение обязательств теми контрагентами, которым он произвел отгрузку с рассрочкой платежа. Система премий должна быть уравновешена системой

наказаний (замечания, предупреждения, лишение премии, служебное расследование, увольнение сотрудника). Но штрафовать нужно не за образовавшуюся просроченную дебиторскую задолженность (если менеджер выполнил все предусмотренные регламентом действия, то ответственность за просроченную задолженность несет только клиент), а за нарушение регламента и процедур управления дебиторской задолженностью. Система мотивации персонала должна быть закреплена в нормативных документах компании в соответствии с трудовым законодательством.

Определить уровни аналитического учета следует в самом начале деятельности предприятия исходя из предполагаемого разнообразия объектов учета; затем в процессе хозяйственной деятельности предприятия следует постоянно актуализировать перечень этих видов. Возможность поддержания нужного количества уровней аналитики, получение разнообразных отчетов в аналитических разрезах - одно из основных требований к выбираемому организацией программному обеспечению учетного процесса. Бухгалтеру важно понимать, что формулирование требований к аналитическому учету (разрезы информации, виды и периодичность отчетов по ним) должно предшествовать выбору программного обеспечения, а не определяться им.

Аналитический учет по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» должен осуществляться по каждому предъявленному покупателям (заказчикам) счету. А применяемая многоуровневая система субсчетов, по нашему мнению, должна обеспечивать возможность получения необходимых данных по выбранным классификационным признакам: продолжительность, срочность, просроченная задолженность, ранжированная по продолжительности просрочки и т.д. Минимальный набор рекомендаций по организации аналитического учета расчетов с

покупателями и заказчиками содержится в инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций. Так в аналитическом учете может быть сформирована информация по: покупателям и заказчикам по расчетным документам, срок оплаты которых не наступил; покупателям и заказчикам по не оплаченным в срок расчетным документам; авансам полученным; векселям, срок поступления денежных средств по которым не наступил; векселям, дисконтированным (учтенным) в банках; векселям, по которым денежные средства не поступили в срок.

В рассматриваемой схеме процесса контроля дебиторской задолженности второй и последующие этапы представляют собой текущий контроль состояния задолженности.

Так на втором этапе нами выделены две процедуры. Во-первых, контроль своевременной отгрузкой продукции покупателям в сроки, обозначенные в договорах и, что не менее важно, своевременное оформление соответствующих документов и передача их контрагентам.

Во-вторых, контроль своевременности погашения дебиторской задолженности покупателями, заказчиками и клиентами. Эта процедура занимает одно из центральных мест во всем процессе внутрихозяйственного контроля долгов и формирование первичной отчетности.

По нашему мнению, вести оперативный учет и методом документальной сверки осуществлять контроль своевременностью и полнотой оплаты продукции, товаров покупателями должен экономист по расчетам с покупателями финансового отдела. На основании банковских выписок и других документов указанный работник делает соответствующие отметки об оплате в регистрах (файлах) расчетов с покупателями. Также им ведется учет отказов от оплаты, т.е. уведомлений об отказе в оплате или

отказов от акцепта платежных требований и указанием даты получения отказа, его суммы и причин. Регистры оперативного учета расчетов с покупателями, на наш взгляд должны включать следующие основные данные: наименования покупателей и их юридические адреса, номера и даты заключения договоров (приложений или дополнений, где указаны условия расчетов); формы оплаты; номера и даты выписки отгрузочных документов и счетов-фактур; даты и время поступления отгрузочных документов в финансовый отдел; даты и время предъявления их в банк, календарные даты погашения задолженности и соответствующие им денежные суммы в разрезе плановых и фактических данных.

Когда такая информация получена, все дебиторов следует ранжировать по убыванию величины задолженности. Как правило, дебиторская задолженность первых 20-30 крупнейших контрагентов составляет 70-80 % от общей суммы задолженности. Данные по этим дебиторам следует занести в реестр (таблица 3.3). В дальнейшем активная работа по возврату задолженности следует проводить именно с этой группой дебиторов.

Таблица 3.3 – Реестр «старения» счетов дебиторов в ЗАО «Бирюли» Высокогорского района РТ

Наименование дебиторов	0-30 дней	30-60 дней	60-90 дней	Свыше 90 дней	Всего	Доля, %
1	2	3	4	5	6	7
2	-	-	-	-	-	-
3	-	-	-	-	-	-
4...	-	-	-	-	-	-
Прочие дебиторы	-	-	-	-	-	-
Всего	-	-	-	-	-	-
Доля, %	-	-	-	-	-	-

Оперативный анализ дебиторской задолженности лучше всего начать с составления реестра старения счетов дебиторов (таблица). Исходной информацией для его составления являются данные бухгалтерского учета по сумме задолженности конкретных контрагентов, о сроках ее возникновения и информация о сроках расчетов согласно договорам.

По каждому дебитору, попавшему в таблицу крупнейших дебиторов, необходимо провести работу по возврату задолженности.

Основываясь на опыте реструктуризации задолженности отечественных предприятий можно предложить следующие меры по организации такой работы:

- создание целевой группы по работе с дебиторской задолженностью (целевая группа может состоять из сотрудников отделов маркетинга, сбыта, бухгалтерии, ее численность зависит от масштабов предприятия и может составлять 3-5 человек);
- разработка плана мероприятий по работе с конкретными контрагентами с указанием сроков, ответственных, оценкой затрат и полученного эффекта;
- внесение информации о планируемых суммах возвращаемой задолженности в финансовый план предприятия с последующим контролем выполнения;
- разработка и утверждение положения о мотивации за результат, достигнутый целевой группой.

При отсутствии положительных результатов от проведенных мероприятий и регламентов следует попытаться удовлетворить свои требования в судебном порядке, для чего подается исковое заявление на должника. Принудительное взыскание долгов — сложная, трудоемкая и

затратная процедура. Она возможна только при наличии исполнительного документа, который выдается по решению суда.

Завершающим этапом внутрихозяйственного контроля дебиторской задолженности является проведение инвентаризации по установленному в учетной политике графику, оформление ее результатов и проведения в установленном порядке списания безнадежных долгов.

3.3 Анализ дебиторской задолженности и финансовой стабильности

В мониторинге дебиторской задолженности экономический анализ является одной из основных функций. Если основной задачей бухгалтерского учета, как функции мониторинга, является количественная оценка накопленной дебиторской задолженности, то основными задачами экономического анализа являются: качественная оценка накопленной дебиторской задолженности и выявление резервов оптимизации величины, структуры и качества дебиторской задолженности. Кроме того, анализ дебиторской задолженности включает комплекс вопросов, относящихся к оценке финансового положения предприятия.

Информационная потребность в результатах данного анализа возникает у руководителей соответствующих служб; аудиторов, проверяющих правильность отражения долгов дебиторов; у финансовых аналитиков кредитных организаций и инвестиционных институтов. Однако первоочередное внимание анализу долговых обязательств должны уделять менеджеры самого предприятия.

Информация о величине и структуре долговых обязательств в бухгалтерском балансе взаимосвязана с показателями справки «Дебиторская и кредиторская задолженность» в пояснениях, в которой отражаются данные

об изменении дебиторской и кредиторской задолженности за отчетный год. Это позволяет анализировать долговые обязательства предприятий по направлениям их возникновения или получения, видам дебиторской задолженности, степени соблюдения сроков платежей и другим основаниям.

По данным бухгалтерского баланса, приложений и справочных сведений можно судить о степени обеспечения обязательств и платежей, полученных и выданных, динамике движения векселей, об изменении долговых обязательств покупателей по поставленным им товарам и услугам по их фактической себестоимости. Анализ структуры дебиторской задолженности в разрезе юридических и физических лиц проводится на основе данных аналитического бухгалтерского учета.

ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» обязывает предприятия раскрывать в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах дополнительные данные о наличии на начало и конец отчетного периода отдельных видов дебиторской задолженности. Кроме того, здесь должны быть приведена информация, полученная по результатам анализа соблюдения расчетно-платежной дисциплины, просроченных долговых обязательств, полноты перечисления налоговых и приравненных к ним платежей, уплаченных или подлежащих уплате штрафных санкций за неисполнение долговых обязательств, в том числе перед бюджетом.

Анализ задолженности - составная часть оценки ликвидности предприятия, его способности погашать свои обязательства. Для этого необходимо изучить и сопоставить объемы и распределение во времени денежных потоков, проанализировать тенденции изменения соотношения краткосрочной задолженности и общей суммы долговых обязательств, соотношения краткосрочных долгов и поступивших доходов. Тенденции

роста этих показателей указывают на возможность возникновения проблем с платежеспособностью и ликвидностью организаций.

Анализ дебиторской задолженности по данным бухгалтерской отчетности организации включает:

- анализ динамики и структуры долговых обязательств;
- анализ оборачиваемости дебиторской задолженностей;
- анализ влияния долговых обязательств на платежеспособность, ликвидность и финансовую устойчивость предприятия.

Резкое увеличение дебиторской задолженности и ее доли в оборотных активах может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике предприятия по отношению к покупателям, либо об увеличении объема продаж, либо о неплатежеспособности и банкротстве части покупателей. Сокращение дебиторской задолженности оценивается положительно, если это происходит за счет сокращения периода ее погашения. Если же дебиторская задолженность уменьшается в связи с уменьшением объема отгрузки продукции, товаров, то это свидетельствует о снижении деловой активности предприятия.

Следовательно, рост дебиторской задолженности не всегда оценивается отрицательно, а снижение - положительно. Необходимо различать нормальную и ненормальную (просроченную) задолженность. Наличие последней создает финансовые затруднения, так как предприятие будет чувствовать недостаток финансовых ресурсов. Кроме того, замораживание средств в дебиторской задолженности приводит к замедлению оборачиваемости капитала. Просроченная дебиторская задолженность означает также рост риска непогашения долгов и уменьшения прибыли. Поэтому каждое предприятие заинтересовано в сокращении сроков погашения причитающихся ему платежей.

Прежде всего, при анализе показателей, характеризующих долговые требования, изучают их динамику, структуру, причины и давность возникновения, соответствие срокам исковой давности. Алгоритм приложения А может быть использован для изучения различной динамики: в течение года, за ряд лет. При этом и структура дебиторской задолженности может быть представлена с различной степенью детализации.

Динамика дебиторской задолженности, интенсивность ее увеличения или уменьшения оказывают большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в текущие активы, а, следовательно, на финансовое состояние предприятия.

Возможные выводы по результатам анализа долговых обязательств, проиллюстрируем на примере данных отчетности конкретного предприятия

Из приведенных данных Приложения А видно, что дебиторская задолженность составляет около половины имущества и обязательств организации и, следовательно, весьма существенна для оценки ее финансового состояния и результатов хозяйственной деятельности. За отчетный период удельный вес дебиторской задолженности в составе активов увеличился с 49,9% до 55,2%. Это свидетельствует об усложнении проблемы своевременности платежей и о необходимости усиления внимания укреплению дисциплины в расчетах с покупателями и заказчиками.

Проблема платежей, а, следовательно, долговых обязательств ощущается предприятием особенно остро, когда отток денежных средств превышает их приток. Поэтому в анализе обращают особое внимание на соотношение объема продаж и денежных поступлений. Высокое значение этого показателя указывает на недостаток денежных средств для покрытия обязательств, что может привести к ухудшению финансового состояния и задержке платежей. Низкий уровень соотношения объемов продаж и

поступления денег свидетельствует об избытке денежных средств в обороте и остатках на балансовых счетах. В конечном счете, это может привести к снижению рентабельности использования авансируемых средств и эффективности производственно-финансовой деятельности.

Общая сумма дебиторской задолженности по операциям, связанным с реализацией продукции товаров и услуг зависит от двух основных факторов: объема продаж в кредит, то есть без предварительной или немедленной оплаты и средней продолжительности времени между отпуском (отгрузкой) и предъявлением документов для оплаты. Величина этого времени определяется кредитной и учетной политикой предприятия, в состав которой входит:

- определение уровня приемлемого риска отпуска товаров в долг;
- расчет величины кредитного периода, то есть продолжительности времени последующей оплаты выставленных счетов;
- стимулирование досрочного платежа путем предоставления ценовых скидок;
- политика инкассации применяемая предприятием для оплаты просроченных счетов.

Для изучения и оценки состава и давности образования дебиторской задолженности эти показатели и данные могут быть систематизированы в Приложении Б.

Из приведенных данных приложения Б и результатов расчета видно, что дебиторская задолженность предприятия в течение года возросла на 8600 тыс. руб. или 23,9%. В наибольшей степени это произошло за счет увеличения долгов за покупателями и прочими дебиторами.

Авансы, выданные поставщикам и подрядчикам, увеличились незначительно и краткосрочно, задолженность учредителей в течение года была погашена полностью.

Большая часть долгов дебиторов (52,6%) является задолженностью в пределах договорных сроков оплаты. В то же время 21,8% всей суммы долговых требований или 9700 тыс. рублей отвлечены из денежного оборота предприятия более чем на полгода, из них 1300 тыс. руб. находятся на пределе срока исковой давности.

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности можно также провести на основе расчетов коэффициентов оборачиваемости.

Важное значение для организации, на наш взгляд, имеет не только величина, но и качество дебиторской задолженности. Его характеризует ряд показателей:

- доля долговых обязательств обеспеченных залогом, поручительством и банковской гарантией;
- удельный вес векселей к получению;
- доля резервов по сомнительным долгам в общей сумме дебиторской задолженности;
- удельный вес просроченных долгов в их совокупной величине.

Таким образом, дебиторскую задолженность покупателей с позиции ее мониторинга, по нашему мнению, следует рассматривать как коммерческий кредит. И хотя деятельность предприятий реального сектора экономики значительно отличается от работы банков, основные принципы кредитования клиентов остаются теми же. Коммерческий кредит предоставляется покупателю с учетом его стоимости (ресурсы компании предоставляются в пользование на платной основе) и срочности (срок использования предоставленных денежных средств ограничен).

Риск коммерческого кредита зависит от финансового состояния покупателя, кредитоспособности предприятия - продавца, структуры его капитала, возможностей обеспечения кредита и условий его предоставления покупателям, т.е. от кредитной политики. При ее формировании и оценке эффективности можно достаточно продуктивно использовать различные методики анализа.

При формировании кредитной политики в первую очередь, по нашему мнению, нужно определить максимально допустимый размер дебиторской задолженности как в целом для компании, так и по каждому контрагенту (кредитный лимит). Рассчитывая эти показатели, компания ориентируется на свою стратегию (увеличение доли рынка требует большего кредитного лимита, чем удержание своей рыночной доли и аккумуляция свободных денежных средств). При этом нужно поддерживать достаточную ликвидность компании и учитывать кредитный риск (риск полной или частичной утраты выданных средств).

С точки зрения инвестиционного анализа вложения в дебиторскую задолженность ничем не отличаются от инвестиций в производственные мощности. Поэтому к дебиторской задолженности вполне применимы все основные показатели, используемые для оценки эффективности капиталовложений: чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности и индекс рентабельности. Однако широкому применению такого подхода, на наш взгляд, препятствует следующая проблема. Дело в том, что точно оценить дополнительные денежные потоки, которые будут сгенерированы в результате предоставления покупателям отсрочки платежа, достаточно сложно.

Например, компания решила увеличить долю рынка за счет предоставления клиентам возможности оплачивать продукцию с большей

рассрочкой платежа. В результате возросла дебиторская задолженность, но при этом неясно, как новая схема влияет на ее рентабельность. По нашему мнению, наиболее достоверно оценить подобного рода изменения можно, рассчитав значение показателя среднедневной маржинальной прибыли. Под маржинальной прибылью в рамках проводимого исследования понимается торговая наценка, за исключением переменных расходов.

Наиболее эффективной будет такая кредитная политика, при которой значение показателя R_p максимально. Использовать этот показатель удобно не только при анализе кредитной политики компании в целом, но и при оценке эффективности работы с разными контрагентами.

Например, период оборота торговой компании составляет 25 рабочих дней, маржинальная прибыль — 800 тыс. руб. Для привлечения большего количества клиентов компания планирует увеличение отсрочки, предоставляемой покупателям, до 32 рабочих дней. При этом согласно расчетам маржинальная прибыль увеличится до 1000 тыс. руб.

Рассчитаем среднедневную маржинальную прибыль на текущий момент: $R_p = 800 \text{ тыс. руб.} : 25 = 32 \text{ тыс. руб.}$

Теперь рассчитаем этот же показатель в случае изменения кредитной политики:

$$R_p = 1000 \text{ тыс. руб.} : 32 = 31,25 \text{ тыс. руб.}$$

Результаты проведенного анализа показывают, что изменение кредитной политики неэффективно и от него следует отказаться.

Важной составляющей кредитной политики являются скидки, предоставляемые покупателям при различных сроках оплаты. При определении размера скидки необходимо учитывать долю безнадежных долгов в общей сумме дебиторской задолженности организации (товарооборота), поскольку указанные потери для сохранения

установленного уровня рентабельности можно компенсировать только в величине наценки (скидки). Определить величину безнадежной задолженности финансовый менеджер может самостоятельно, считая таковой любую просроченную, например, свыше 90 дней задолженность, либо воспользоваться результатами аудиторского заключения. Полученное значение руководство организации может использовать в качестве ориентира при оценке работы менеджеров по продажам, финансовые службы использовать в последующих вычислениях.

Однако с помощью рассмотренного выше коэффициента оборачиваемости подчас отследить качественные изменения в дебиторской задолженности и оценить происходящую динамику. Указанных недостатков, на наш взгляд, лишена методика, основанная на сопоставлении доли клиента (покупателя) в дебиторской задолженности с его долей в товарообороте организации. То есть, предоставление клиенту товарного кредита эффективно тогда, когда вклад клиента в товарооборот превышает его вклад в формирование дебиторской задолженности. В качестве анализируемого периода принимается месяц или квартал.

Рассмотрим этапы применения данной методики. Первый и второй этап носят подготовительный характер.

На первом этапе определяется:

- оборачиваемость дебиторской задолженности как в целом по организации (средняя величина), так и по каждому ее клиенту;
- доля каждого клиента в дебиторской задолженности и в товарообороте организации.

На втором этапе все клиенты, в зависимости от значения показателя оборачиваемости, разбиваются на четыре группы:

- оборачиваемость равна нулю;

- оборачиваемость от нуля до значения ниже среднего по организации;
- оборачиваемость выше среднего по организации;
- нет дебиторской задолженности.

Третий этап - собственно сам анализ. На этом этапе в зависимости от задачи, поставленной руководством организации, производится группировка полученных результатов по: отделам продаж, менеджерам по продажам, клиентам (покупателям).

Оценка показателей работы остальных отделов свидетельствует об ответственном, в целом, подходе менеджеров к принятию решения о предоставлении товарного кредита.

При группировке результатов по менеджерам можно использовать следующую классификацию:

Группа 1 - менеджеры практически не имеют дебиторской задолженности, их деятельность очень эффективна, в отделах необходимо организовать изучение их опыта.

Группа 2 - вклад менеджеров в общий товарооборот примерно в 2 раза превышает их вклад в формирование дебиторской задолженности.

Группа 3 - вклад менеджеров в товарооборот соответствует их вкладу в формирование задолженности.

Группа 4 - вклад менеджеров в общий товарооборот много меньше вклада в формирование дебиторской задолженности, менеджеры данной группы являются основными генераторами дебиторской задолженности.

Данная классификация полезна при установлении менеджерам лимитов по предоставлению товарного кредита.

Поскольку в отделах имеются менеджеры с хорошими показателями, возможно, руководителю отдела следует более равномерно распределять

нагрузку среди менеджеров, а также организовать обучение отстающих эффективным методам и приёмам работы.

Для целей подобного анализа следует определить, сколько клиентов формируют 85 % товарооборота, рассчитанного с начала момента наблюдения по момент анализа нарастающим итогом. В дальнейшем это количество будем называть базовый список. Далее по каждому клиенту (помесячно) необходимо определить коэффициенты оборачиваемости.

Таблица 3.4 – Анализ динамики объема продаж и дебиторской задолженности в ЗАО «Бирюли» Высокогорского района РТ за 2020 год

Месяц	Доля в обороте	Доля в ДЗ отдела	Прирост продаж
январь	87,87%	84,23%	1,00
февраль	85,64%	78,42%	0,64
март	84,74%	88,68%	064

Данные таблицы позволяют отметить, что имеет место падение темпа продаж среди крупных клиентов, и, следовательно, от поведения и технологии обслуживания крупных клиентов зависит существенным образом доходы от продажи организации.

Следует заметить, что в условиях падения продаж по одному крупному клиенту менеджеры отдела могут предпринять попытки увеличить продажи со стороны других крупных или менее крупных клиентов, а также путем привлечения новых. Попытки расширения бизнеса всегда встречают сопротивление рынка (так как существует конкуренция). Расширение происходит тогда, когда уменьшается доля клиентов базового списка в составе клиентов каждого месяца, формирующих установленный нами 85 % - й объём продаж.

Рассчитав долю товарооборота в каждом месяце, приходящемся на клиентов из базового списка, формирующих 85 %-й уровень товарооборота нарастающим итогом, можно оценить степень сопротивления рынка и

пределы расширения. При этом всегда требуется обратить внимание на долю сгруппированных клиентов в дебиторской задолженности и товарообороте (таблица 3.5).

Таблица 3.5 – Анализ доли клиентов базового списка в товарообороте и дебиторской задолженности в ЗАО «Бирюли» Высокогорского района РТ за первый квартал 2021 года

Месяц (первый квартал 2021 года)	Доля клиентов базового списка в товарообороте каждого месяца	Доля клиентов базового списка в дебиторской задолженности каждого месяца
январь	82,65%	73,79%
февраль	76,99%	69,58%
март	74,86%	77,26%

Из таблицы видно, что доля базовых (крупных) клиентов не меняется существенным образом, т.е. закупки клиентов, входящих в базовый список, оказывают существенное влияние на товарооборот отдела. Поскольку доля клиентов списка упала не сильно, а в марте по сравнению с февралем всего на 2,13 %, то уровень сопротивления рыночной среды можно оценить как сильный. Попытки увеличения товарооборота за счет клиентов, не входящих в базовый список, к существенным изменениям не привели. В случае, если погашение дебиторской задолженности другими клиентами базового списка осуществляется медленно (т.е. с просрочкой), то увеличение задолженности даже по одному клиенту приводит к резкому снижению ликвидности всей организации. Таким образом - в условиях сильного сопротивления рыночной среды для увеличения объема продаж менеджеры вынуждены идти на смягчение условий кредитования базовых (крупных) клиентов, что приводит к увеличению рисков.

Рассмотрим, в каком направлении происходит изменение дебиторской задолженности под воздействием сильного сопротивления рыночной среды,

т.е. как это сказывается на качестве дебиторской задолженности. Для этого необходимо сравнить цепные индексы динамики товарооборота и дебиторской задолженности с долей в дебиторской задолженности организации клиентов базового списка, формирующих 85 %-й оборот подразделения. В качестве базы примем клиентов списка, формирующих 85 %-й оборот в месяце с максимальным объёмом продаж и сравним с товарооборотом этих клиентов в последующие месяцы, с величиной дебиторской задолженности и с долей дебиторской задолженности клиентов списка в общей дебиторской задолженности организации (таблица 3.6.).

Таблица 3.6. Анализ индексов динамики товарооборота и дебиторской задолженности в ЗАО «Бирюли» Высокогорского района РТ за первый квартал 2020 года

Месяц	Индекс товарооборота Клиентов шах месяца	Индекс ДЗ Клиентов шах месяца	Доля в ДЗ отдела
январь	1,00	1,00	73,79%
февраль	0,44	0,46	69,94%
март	0,53	0,80	44,93%

Как видно из таблицы, при падении оборота в марте почти в 2 раза по сравнению с январем, дебиторская задолженность уменьшилась всего на 20 %, что объясняется выше отмеченным смягчением кредитования клиентов списка. Уменьшение доли дебиторской задолженности клиентов базового списка в дебиторской задолженности организации объясняется (на основе аналитических таблиц) уменьшением, начиная с февраля, закупок со стороны базовых (крупных) клиентов.

Увеличение продаж путем расширения кредитования мелких и, соответственно, менее проверенных клиентов приведет к серьезным рискам. Таким образом, ухудшение обслуживания базовых клиентов приводит к уменьшению закупок с их стороны, что в условиях с конкурентного рынка, характеризующимся сильным сопротивлением рыночной среды, приводит к

резкому ухудшению качества дебиторской задолженности и чревато серьезными убытками.

Общий вывод по результатам проведенного анализа: резервы увеличения товарооборота путем смягчения условий предоставления товарного кредита без ущерба качества дебиторской задолженности практически отсутствуют. Ухудшение обслуживания базовых клиентов приводит к уменьшению закупок с их стороны, что в условиях конкурентного рынка, характеризующегося сильным сопротивлением рыночной среды, приводит к резкому ухудшению качества дебиторской задолженности и чревато серьезными убытками. Существенным фактором, влияющим на доходы организации, является технология обслуживания крупных клиентов, что определяется уровнем логистики ее товарных потоков. Для разработки обоснованных рекомендаций целесообразно провести анализ оборачиваемости товарных запасов по организации, динамики маржинального дохода по подразделениям организации и видам товаров. Полученные данные будут использованы для построения оптимальной модели управления товарными запасами.

Рассмотренная методика свидетельствует о том, насколько тесно состояние дебиторской задолженности организации связано со всеми аспектами ее хозяйственной деятельности. Глубокий анализ дебиторской задолженности позволяет определить ключевые направления дальнейшего анализа хозяйственной деятельности, что приводит к оперативному поступлению информации руководству организации для принятия решения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выполненное исследование и разработанные на его основе предложения, позволяют обоснованно сделать выводы, имеющие значение для дальнейшего развития теории и практики бухгалтерского учета, контроля и анализа дебиторской задолженности на современном этапе реформирования бухгалтерского учета и отчетности в России:

В соответствии Федеральным законом «О бухгалтерском учете» обязательства наряду с имуществом и хозяйственными операциями организации выступают объектом бухгалтерского учета. При этом понятие «обязательство» не определяется ни в названном законе, ни в каком-либо другом акте бухгалтерского законодательства. По нашему мнению, определяя понятие «обязательство» в бухгалтерском учете, следует, прежде всего, опираться на нормы гражданского законодательства и рассматривать дебитора в качестве одной из сторон гражданского правового обязательства

С юридической точки зрения обязательство представляет собой право кредитора требовать от должника совершения определенного действия.

В системе МСФО порядок признания, классификация и оценка дебиторской задолженности, как объекта бухгалтерского учета, к сожалению, четко не определены. В некоторых международных стандартах представлены только общие рекомендации по раскрытию соответствующей информации в финансовых отчетах. С позиции формального уравнения двойственности, увязывающего активы, капитал и обязательства, где под обязательствами понимается кредиторская задолженность, дебиторская задолженность признается в составе активов организации.

Условиями признания дебиторской задолженности в составе активов организации, по нашему мнению, можно считать:

- наличие вероятности того, что предприятие получит будущие экономические выгоды от такой задолженности в виде поступления денежных средств, их эквивалентов или других активов;
- подконтрольность актива в виде дебиторской задолженности соответствующей организации, то есть наличие у нее юридического доказательства права на выгоду или потенциальные услуги;
- возможность достоверной оценки суммы дебиторской задолженности.

При соблюдении этих условий, дебиторская задолженность - это будущая экономическая выгода, воплощенная в активе и связанная юридическими правами, включая право на владение.

В результате исследования природы дебиторской задолженности и критериев ее признания в составе активов предприятия, по нашему мнению, можно сформулировать следующее определение данного объекта бухгалтерского наблюдения. Дебиторская задолженность - это признанное должником право требования определенной суммы денежных средств, их эквивалентов и других активов, возникшее вследствие прошедших событий.

Следуя предписаниям МСФО, монетарные (денежные) долговые требования организаций могут отражаться в учете по первоначальной (фактической) стоимости, по текущей и текущей рыночной стоимости. Основным видом оценки дебиторской задолженности является первоначальная стоимость, порядок формирования которой в условиях различных хозяйственных договоров детально рассмотрен в работе.

Исследованные виды оценки задолженности дебиторов систематизированы автором в зависимости от момента применения.

Отсутствие своевременно полной и достоверной информации о платежеспособности клиентов препятствует эффективной работе по

созданию резервов по сомнительным долгам. Поэтому вероятность погашения дебиторской задолженности может оцениваться с существенной погрешностью, решения о создании данного резерва часто не выполняются или выполняются неточно, в результате такие резервы не соответствуют фактически существующим сомнительным долгам, а в итоге искажают валюту баланса и стоимость чистых активов предприятия.

Ввиду сложности, трудоемкости создания резерва по каждому дебитору многие специалисты (аудиторы, главные бухгалтера) видят решение этой проблемы в следующем: при определении величины резерва по сомнительным долгам использовать правила формирования данного резерва, определенные в налоговом законодательстве.

Достаточная простота налоговых правил привлекательна. Однако логика этих правил носит, на наш взгляд, субъективный характер, так как не учитывает количественный и качественный состав дебиторов, практику прошлых лет (наличие просроченной задолженности и ее сроки), изменения в финансовом положении дебиторов и другие факторы, которые важны с позиции достоверности финансовой отчетности. Кроме того, с точки зрения бухгалтерского учета и отчетности не имеет никакого обоснования ограничение величины данного резерва в зависимости от объема выручки.

При разработке учетной политики в части методики образования резерва по сомнительным долгам, по нашему мнению, целесообразнее обратиться к бухгалтерским международным стандартам и зарубежной практике формирования этого резерва в целях отражения дебиторской задолженности в отчетности по чистой стоимости реализации и руководствоваться при этом требованиями (осмотрительности, приоритета содержания над формой, рациональности), а также особенностями условий деятельности предприятия. С этой целью в исследовании изложены

рекомендуемые методы расчета расходов на образование резерва по сомнительным долгам: прямой метод; метод процента от нетто-продажи; метод оценки в зависимости от сроков оплаты.

На порядок оценки и учета дебиторской задолженности существенное влияние оказывают скидки покупателям - важный атрибут активизации продаж в современных условиях. При систематизации скидок было выявлено, что наибольший исследовательский интерес вызывают достаточно распространенные скидки, факт которых и сумма определяется уже после продажи: скидки за оплату в срок, скидки за приобретение товара в указанном объеме и др. В международной учетной практике для учета скидок за продажу в срок используются два метода: валовый и чистый.

Сравнительный анализ используемых методов показывает, что российская практика учета скидок за оплату в срок достаточно близка к чистому методу учета скидок, использование валового метода встречается реже. Однако ПБУ 9/99 «Доходы организации» обязывает предприятия учитывать скидки корректирующими записями при определении доходов от обычных видов деятельности, то есть на счете «Продажи» (в корреспонденции со счетом «Расчеты с покупателями и заказчиками»). План счетов бухгалтерского учета финансово- хозяйственной деятельности не содержит отдельные синтетические счета для учета скидок. На наш взгляд, это следует рассматривать как недостаток действующего плана счетов. Счета «Скидки за продажу» (при валовом методе) и «Упущенные скидки» (при чистом методе), как контрсчета к счету «Расчеты с покупателями и заказчиками», необходимы в качестве регулирующих счетов для уточнения оценки актива «дебиторская задолженность покупателей». Сальдо по указанным счетам подлежит списанию в дебет счета «Продажи». Данная бухгалтерская запись создает условия для раскрытия информации о

предоставленных или упущенных скидках в отчете о прибылях и убытках, что является информационной предпосылкой анализа влияния кредитной политики и в целом сбытовой деятельности на финансовые результаты от продажи.

Процесс внутреннего контроля состояния дебиторской задолженности должен включать, на наш взгляд, традиционные элементы: объекты контроля, этапы контроля (предварительный и текущий), процедуры контроля объекта и механизм воздействия на объект управления.

В исследовании нами разработан процесс контроля дебиторской задолженности, включающий в себя этапы и задачи (процедуры) контроля. В работе раскрыто содержание указанных процедур контроля.

Основными направлениями экономического анализа дебиторской задолженности являются: качественная оценка накопленной дебиторской задолженности, выявление резервов оптимизации величины, структуры и качества дебиторской задолженности, оценка эффективности кредитной политики в отношении покупателей и клиентов.

Риск коммерческого кредита зависит от финансового состояния покупателя, кредитоспособности предприятия - продавца, структуры его капитала, возможностей обеспечения кредита и условий его предоставления покупателям, т.е. от кредитной политики. При ее формировании и оценке эффективности можно достаточно продуктивно использовать различные методики анализа.

При формировании кредитной политики, в первую очередь, по нашему мнению, нужно определить максимально допустимый размер дебиторской задолженности, как в целом для компании, так и по каждому контрагенту (кредитный лимит). Рассчитывая эти показатели, компания ориентируется на собственную стратегию (увеличение доли рынка требует большего кредитного лимита, чем удержание своей рыночной доли и аккумуляция свободных денежных средств). При этом нужно поддерживать достаточную

ликвидность компании и учитывать кредитный риск (риск полной или частичной утраты предоставленных средств).

С точки зрения инвестиционного анализа, вложения в дебиторскую задолженность существенно не отличаются от инвестиций в производственные мощности. Поэтому к дебиторской задолженности вполне применимы все основные показатели, используемые для оценки эффективности капиталовложений: чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности и индекс рентабельности. Однако широкому применению такого подхода, на наш взгляд, препятствует сложность оценки дополнительных денежных потоков, которые будут сгенерированы в результате предоставления покупателям отсрочки платежа.

Практическое значение имеет рассмотренная в работе методика анализа, основанная на сопоставлении доли покупателя в дебиторской задолженности с его долей в выручке (товарообороте). Данное направление анализа позволило сформулировать выводы о том, что резервы увеличения объема продаж (товарооборота) путем смягчения условий предоставления товарного кредита без ущерба качества дебиторской задолженности практически отсутствуют. Ухудшение обслуживания базовых клиентов может вызвать уменьшение закупок с их стороны, что в условиях конкурентного рынка, характеризующегося сильным сопротивлением рыночной среды, приводит к резкому ухудшению качества дебиторской задолженности и чревато серьезными убытками. Существенным фактором, влияющим на доходы организации, является технология обслуживания крупных клиентов, что определяется уровнем логистики её товарных потоков. Рассмотренная в работе методика анализа дебиторской задолженности, основанной на ранжировании покупателей, свидетельствует, насколько тесно состояние исследуемого актива связано со всеми аспектами деятельности предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Федеральный закон РФ от 30.11.1994 г. №51-ФЗ. 2. Режим доступа: URL: [http:// www .consultant.ru](http://www.consultant.ru).
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть первая. Федеральный закон РФ от 31.07.1998 г. №146-ФЗ. Часть вторая. Федеральный закон РФ от 05.08.2000 г. №117-ФЗ. 2. Режим доступа: URL: [http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).
2. Об аудиторской деятельности. Федеральный закон от 30.12.2008 г. №307-ФЗ (ред. от 01.12.2014 г.). Режим доступа: URL: [http:// www .consultant.ru](http://www.consultant.ru).
3. О бухгалтерском учете. Федеральный закон от 06.12.2011 г. №402-ФЗ (ред. от 04.11.2014 г.). Режим доступа: URL: [http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).
4. Об исполнительном производстве. Федеральный закон от 02.10.2007 г. №229-ФЗ (с изменениями и дополнениями) Режим доступа: URL: [http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).
5. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 г. №34н (ред. от 24.12.2010 г.). Режим доступа: URL: [http:// www .consultant.ru](http://www.consultant.ru).
6. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 г. №94н (в ред. от 08.11.2010 г.). Режим доступа: URL: [http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).
7. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008). Приказ Минфина России от 06.10.2008 г. №106н (ред. от 18.12.2012 г.). Режим доступа: URL: [http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).

8. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99). Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 г. №43н (ред. от 08.11.2010 г.). Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru>.

9. Федеральный стандарт по бухгалтерскому учету «Запасы» (ФСБУ 5/19), утвержденное приказом Минфина РФ от 15.11.2019 г. №180н.

10. Федеральный стандарт по бухгалтерскому учету «Основные средства» (ФСБУ 6/20), утвержденное приказом Минфина РФ от 17.09.2020 г. №204н.

11. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «События после отчетной даты» (ПБУ 7/1998). Приказ Минфина РФ от 25.11.1998 г. №56н. Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru>.

12. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008). Приказ Минфина России от 06.10.2008 г. №107н (ред. от 27.04.2012 г.). Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru>.

13. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99. Приказ Минфина России от 06.05.1999 г. №32н (ред. от 27.04.2012 г.). Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru>.

14. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99. Приказ Минфина России от 06.05.1999 г. №33н (ред. от 27.04.2012 г.). Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru>.

15. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011). Приказ Минфина РФ от 02.02.2011 г. №11н. Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru>.

16. О формах бухгалтерской отчетности организаций. Приказ Минфина России от 02.07.2010 г. №66н (ред. 04.12.2012 г.). Режим доступа: URL: <http://www.consultant.ru>.

17. Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах. Положение Центрального Банка РФ от 16.12.2003 г. № 242-П. Режим доступа: URL: [http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).

18. О введение в действие международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности на территории РФ Приказ Минфина РФ от 25.11.2011 г. №160н (в ред. Приказа Минфина от 18.07.2012 г. №106н). URL: Режим доступа: [http:// www.consultant.ru](http://www.consultant.ru).

19. Алборов Р.А., Концевая С.М., Козменкова С.В. Развитие методики учета капиталов в системе интегрированной отчетности сельскохозяйственных организаций / Международный бухгалтерский учет. 2020. Т. 23. № 8 (470). С. 906-921.

20. Алборов Р.А., Хоружий Л.И., Концевой Г.Р., Концевая С.М. Учет расходов по займам, кредитам и расчетов по ним в сельскохозяйственных организациях / Бухучет в сельском хозяйстве. 2019. № 12. С. 36-47.

21. Арене Э. Лоббек Дж. Аудит: Пер. с англ. - М.: Финансы и статистика, 2001.

22. Абдрасимова Ж.К., Феер В.А. Учет дебиторской задолженности. Учет начисленных вознаграждений / News of Science and Education. 2017. Т. 4. № 2. С. 047-049.

23. Анищенко Г.Г. Учет и порядок списания дебиторской и кредиторской задолженности / В сборнике: Научные исследования. Теоретический и практический аспект. 2017. С. 300-306.

24. Бабаев Ю.А., Петров А.М. Бухгалтерский учет и контроль дебиторской и кредиторской задолженности: учеб.-практическое пособие /под ред. Ю.А. Бабаева. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2015. - 424 с.

25. Балашова Н.Н., Чекрыгина Т.А. Учет и внутренний контроль дебиторской задолженности в сельскохозяйственных предприятиях в условиях финансового кризиса / Бизнес. Образование. Право. 2011. № 1 (14). С. 189-196.

26. Бернар И., Колли Ж. Толковый экономический и финансовый словарь. Т.1 -М.: Международные отношения, 1994.
27. Бетге Иорг. Балансоведение: Пер. с нем. /Науч. Ред. В.Д. Новодворские Вступл. А.С. Бакаева; Прим. В.А. Верхова. - М.:Изд-во «Бухгалтерский учет», 2000.-454 с.
28. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент./Перевод с англ. под ред. В.В.Ковалева: в 2 т. - М.: Экономическая школа, 1998.
29. Далогланиян К.В., Лялин Д.В. Учет дебиторской задолженности / Молодежь и наука. 2017. № 4-3. С. 12.
30. Закирова А.Р., Клычова Г.С., Юсупова А.Р., Хусаинова А.С. Финансовое состояние предприятия как основа управления финансами / В сборнике: Актуальные проблемы бухгалтерского учета и аудита в условиях стратегического развития экономики. Сборник научных трудов по материалам Всероссийской (национальной) научно-практической конференции молодых ученых. Казань, 2020. С. 14-19.
31. Закирова А.Р., Клычова Г.С., Мавлиева Л.М., Юсупова А.Р. Анализ финансового состояния - метод краткосрочного финансового планирования / В сборнике: Профессия бухгалтера - важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством. сборник научных трудов по материалам VIII Международной научно-практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. 2020. С. 72-79.
32. Закирова А.Р., Клычова Г.С., Юсупова А.Р., Нуриева Р.И. Основные направления анализа и прогнозирования деятельности организации / В сборнике: Актуальные проблемы бухгалтерского учета и аудита в условиях стратегического развития экономики. Сборник научных трудов по материалам Всероссийской (национальной) научно-практической конференции молодых ученых. Казань, 2020. С. 8-13
33. Ивашкевич В.Б. Достоверность, объективность и правдивость в бухгалтерском учете и аудите / Аудиторские ведомости. 2018. № 2. С. 42-45.

34. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет. Учебник-М.: Юристъ, 2003.-618 с

35. Казакова Т.С. Учет дебиторской задолженности по МСФО / В сборнике: Проблемы применения МСФО в России в условиях возрастающих информационных потребностей заинтересованных пользователей. Материалы Международной студенческой научно-практической конференции. Под научной редакцией Л.И. Хоружий, Ю.Н. Каткова. 2017. С. 62-65.

36. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Козменкова С.В. . Основные этапы краткосрочного финансового планирования / В сборнике: Профессия бухгалтера - важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством. сборник научных трудов по материалам VIII Международной научно-практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. 2020. С. 125-130.

37. Клычова Г.С., Закирова А.Р., Хамидуллин З.З. Методические подходы к формированию политики финансового управления дебиторской задолженностью / Вестник Казанского государственного аграрного университета. 2019. Т. 14. № 1 (52). С. 126-131.

38. Клычова Г.С., Зиганшин Б.Г., Закирова А.Р. Приоритетные направления повышения эффективности социально-экономической деятельности и конкурентоспособности предприятий АПК / Техника и оборудование для села. 2017. № 4. С. 42-45.

39. Куликова Л.И. Коммерческий кредит в виде отсрочки платежа. //Бухгалтерский учет. - 2003. - №8. - с. 11-15.

40. Куликова Л.И. Учет операций коммерческого кредитования. //Бухгалтерский учет. - 2003.- №8. - с. 23-28.

41. Культербаева Д.А., Тагузлов А.Х. Понятие дебиторской и кредиторской задолженности и ее оценка при постановке на учет / Международный академический вестник. 2018. № 10 (30). С. 63-67.

42. Малка Е.В. Внутренний контроль дебиторской задолженности коммерческой организации: теория и практика / Международный бухгалтерский учет. 2011. № 6 (156). С. 29-36.

43. Попова Е.В. Учет и контроль дебиторской задолженности субъекта предпринимательства / В сборнике: Стратегии развития предпринимательства в современных условиях. Сборник научных трудов I международной научно-практической конференции. Научные редакторы: Е. А. Горбашко, В. Г. Шубаева. 2017. С. 233-236.

44. Сергиенко О.В., Горбачев В.А. Контроль дебиторской задолженности в организации / Академическая публицистика. 2018. № 5. С. 133-136.

45. Толкачева О.П., Макарова О.Н. Анализ и контроль дебиторской и кредиторской задолженности как инструмент поддержания финансовой устойчивости экономического субъекта / Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2014. № 4 (64). С. 153-156.

46. Хамидуллин З.З. Учет и контроль дебиторской задолженности как основа денежных расчетов между предприятиями / Science Time. 2017. № 4 (40). С. 214-217.

47. Хоружий Л.И., Гупалова Т.Н., Катков Ю.Н. Методологические подходы к формированию интегрированной отчетности организаций агросферы в рамках концепции цикличного времени / АПК: Экономика, управление. 2019. № 7. С. 32-41.

48. Хосиев Б.Н., Мощенко О.В. Внутренний контроль дебиторской задолженности в сельскохозяйственных организациях / Бухучет в сельском хозяйстве. 2009. № 5. С. 42-45.

49. Шаргородская А.В. Учет дебиторской и кредиторской задолженности: российские и международные стандарты / Экономика и предпринимательство. 2017. № 8-2 (85). С. 937-941.

Приложение А

Анализ динамики и структуры дебиторской задолженности в ЗАО «Бирюли»
Высокогорского района РТ за 2020 год

Наименование долговых обязательств	Код стр. баланса	Количественные изменения				Структурные сдвиги		
		На нач. года, тыс. рублей	На конец года, тыс. рублей	Абсолют. изменен. (4-3)	Относ. откл. (4/3) -100%	В % к итогу на нач. года	В % к итогу на конец года	Отклонение (8-7)
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 м-ев после отчетной даты)	-	-	-	-	-	-	-	-
Всего	230	60650	120780	60130	99,1	9,9	12,3	+3,3
в том числе	-	-	-	-	-	-	-	-
Покупатели и заказчики	231	28315	60500	32185	113,7	46,7	50,1	3,4
Векселя к получению	232	12000	32400	20400	170,0	19,8	26,8	7,0
Задолженность дочерних и зависимых обществ	233	13800	9600	-4200	-30,4	16,4	1,0	-15,4
Прочие	235	6535	18280	11745	179,7	17,1	22,1	-5,0
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течении 12 м-ев после отчетной даты)	-	-	-	-	-	-	-	-
Всего	240	245000	420400	175400	77,6	40,0	42,9	2,9
в том числе	-	-	-	-	-	-	-	-
Покупатели и заказчики	241	126100	140000	13900	11,0	33,1	47,2	14,1

Продолжение приложения А

Векселя к получению	242	40400	180320	139920	346,3	37,0	25,0	-12
Задолженн ость дочерних и	243	18240	23480	5240	28,7	4,9	3,3	-1,6
зависимых обществ								
Прочие дебиторы	246	60260	76600	16340	27,1	25,0	24,5	-0,5
Кредиторс кая задолженн ость	-	-	-	-	-	-	-	-
Всего	620	180900	440800	259900	143,6	29,5	44,9	15,4
Итог баланса		612500	980400	367900	60,1	100	100	

Приложение Б

Состав, сроки образования и обеспеченность дебиторской задолженности в ЗАО «Бирюли» Высокогорского района РТ за 2020 год (тыс. рублей)

Дебиторы	Сумма задолженности		В том числе по срокам				
	На начало года	На конец года	до 2-х м-ев	от 2 до 6 м-ев	от 6 до 12 м-ев	от 1 до 2-х лет	от 2-х до 3-х лет
Покупатели и заказчики в том числе:	16800	20400	10200	7300	1600	500	800
А	3400	4200	2700	1300	200	-	-
Б	5600	7800	2200	-	-	4800	800
В	900	900	-	-	-	900	-
Авансы выданные	7600	8200	8200	-	-	-	-
Задолженность учредителей	1500	-	-	-	-	-	-
Прочие дебиторы	10300	15900	5000	4100	5100	1200	500
Итого	35900	44500	23400	11400	6700	1700	1300
В %% к итогу	-	100	52,6	25,6	15,1	3,8	2,9
В том числе обеспеченная:	-	-	-	-	-	-	-
поручительством	10000	10000	6000	4000	-	-	-
векселями	8200	9100	2900	3100	3100	-	-

Настоящим я, Белица Екатерина Игоревна
студент заочного обучения Института экономики Казанского государственного
аграрного университета
зачетная книжка № ЭМ319136К
направление подготовки 38.04.01 «Экономика»
направленность (профиль) Учет, анализ и аудит
подтверждаю, что настоящая выпускная квалификационная работа на тему
Формирование интерпретированной информации о репутационной
задаченности в целях обеспечения финансовой стабильности
орг-ии на фирме ЗАО «Бифол» Васьковского р-на РТ
выполненная по материалам ЗАО «Бифол» Васьковского р-на РТ
на 104 страницах и приложений на 3 страницах, является моим самостоятельным
исследованием, в котором:

- оформлены соответствующим образом ссылки на все использованные
информационные ресурсы и их правообладателей;

- отсутствуют компиляция, неоформленные заимствования, не
принадлежащие мне лично из необозначенных в работе источников, включая
глобальную компьютерную информационную сеть ИНТЕРНЕТ.

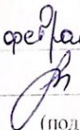
Я предупрежден о правилах требования оформления выпускных
квалификационных работ и об ответственности за нарушение Закона
Российской Федерации «О защите авторских прав в Российской Федерации»

Отпечатано в 1 экземплярах.

Библиография 49 наименований.

Один экземпляр слан на кафедру

«7» сентября 2022г


(подпись)

Белица Е.И.
(Ф.И.О.)

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Казанский государственный аграрный университет»

ОТЗЫВ
на выпускную квалификационную работу

Беляевой Екатерины Игоревны

на тему: Формирование интегрированной информации о дебиторской задолженности в целях обеспечения финансовой стабильности организации на примере ЗАО «Бирюли» Высокогорского района РТ

Современное развитие отечественной экономики неразрывно связано с предоставлением полной хозяйственной самостоятельности предприятиям в выборе ими рынков сбыта продукции, товаров, услуг, а, следовательно, партнеров по бизнесу, в том числе, будущих дебиторов. Поэтому дебиторская задолженность, как реальный актив, играет достаточно важную роль в сфере предпринимательской деятельности. Слишком высокая ее доля в общей структуре активов хозяйствующего субъекта снижает ликвидность и финансовую устойчивость организации и повышает риск ее финансовых потерь. Разумное же использование коммерческого кредита способствует росту продаж, увеличению доли рынка и, как следствие, положительно влияет на финансовые результаты компании. В связи с этим тему выпускной квалификационной работы, посвященной исследованию порядка формирования интегрированной информации о дебиторской задолженности в целях обеспечения финансовой стабильности организации, считаем актуальной.

В процессе выполнения выпускной квалификационной работы Беляева Е.И. показала наличие теоретических знаний и практических навыков, правильное понимание и использование действующего законодательства в области бухгалтерского, налогового и управленческого учета, аудита и анализа. Грамотно использованы и определены экономические термины, непосредственно связанные с научно-исследовательской темой.

Выпускная квалификационная работа выполнена по логически выстроенному плану, структура и содержание которого соответствуют выбранной теме. Все выводы, которые делает автор в ходе своей работы, вполне аргументированы и экономически обоснованы.

Автор уделяет достойное внимание как теоретическим аспектам выбранной темы, так и практическим. При этом уделяется большое внимание нормативно-законодательной базе России в области бухгалтерского учета и отчетности в части раскрытия информации о дебиторской задолженности. В теоретической части работы изучены особенности признания и классификация дебиторской задолженности как объекта бухгалтерского наблюдения, рассмотрены принципы и виды оценки дебиторской задолженности, проанализирован порядок раскрытия информации о дебиторской задолженности в бухгалтерской отчетности с учетом требований российских и зарубежных стандартов учета и отчетности.

Во втором разделе выпускной квалификационной работы автор на материалах ЗАО «Бирюли» Высокогорского района РТ изучил организационные аспекты взаимоотношений с дебиторами и их влияние на бухгалтерский учет расчетов, рассмотрел особенности ведения бухгалтерского учета фактов прекращения

обязательств дебиторов, обоснованы рекомендации по совершенствованию бухгалтерского учета сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности.

В третьем разделе исследования автором приведены организационные и информационные аспекты мониторинга дебиторской задолженности на материалах ЗАО «Бирюли» Высокогорского района РТ, обоснованы рекомендации для развития внутривладельческого контроля дебиторской задолженности как элемента интегрированной информации, проведен анализ дебиторской задолженности и финансовой стабильности в изучаемой организации.

Практический интерес вызывают научная новизна результатов исследования, состоящая в разработке рекомендаций, направленных на сбор интегрированной информации о дебиторской задолженности, в целях обеспечения финансовой стабильности сельскохозяйственных организаций.

В работе представлено достаточное количество рисунков и таблиц, которые наглядно представляют исследуемую тему и делают ее более доступной для понимания. В ходе своего исследования автор использует автоматизированные системы обработки информации: Microsoft Excel, Word, а также пользуется Интернет-ресурсами, консультационными и информационными базами. При изучении данной темы автор использовал широкий круг литературных источников, в том числе из ЭБС «Знаниум».

Работа оформлена в полном соответствии с требованиями Положения о выпускной квалификационной работе.

В ходе выполнения выпускной квалификационной работы Беляева Е.И. показала достаточный уровень знаний по изученным дисциплинам, задания и указания руководителя выполняла своевременно и аккуратно, что позволило завершить работу к установленному сроку.

Все компетенции, предусмотренные ФГОС по направлению 38.04.01 Экономика, освоены в полном объеме.

Выпускная квалификационная работа Беляевой Е.И. является самостоятельной завершенной научно-исследовательской работой, содержащей новые по своему теоретическому и практическому значению результаты в области учетно-аналитического обеспечения формирования интегрированной информации о дебиторской задолженности. Можно утверждать, что поставленные в выпускной квалификационной работе задачи решены, цель достигнута.

Выпускная квалификационная работа Беляевой Е.И. отвечает предъявляемым требованиям и допускается к защите в ГЭК, а ее автор заслуживает присвоения квалификации – магистр по направлению подготовки 38.04.01 Экономика.

Иллюстративный материал для ГАК отражает основные аспекты исследования и соответствует содержанию работы.

Полученные автором результаты достоверны, выводы и предложения обоснованы и могут быть рекомендованы к внедрению в практическую деятельность сельскохозяйственных организаций при организации учета, внутреннего контроля и анализа дебиторской задолженности сельскохозяйственных организаций.

Фамилия, имя, отчество руководителя
Нуриева Регина Ирековна

Место работы и занимаемая должность: к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» ФГБОУ ВО «Казанский государственный аграрный университет»

« 7 » 02 2022 г.

Подпись

С автором ознакомлена и согласна

8.02.2022

ФГБОУ ВО Казанский государственный аграрный университет

Институт экономики

РЕЦЕНЗИЯ

на выпускную квалификационную работу

Выпускника Беляевой Екатерины Игоревны

Направление подготовки 38.04.01 Экономика

Направленность (профиль) Учет, анализ и аудит

Тема ВКР Формирование интегрированной информации о дебиторской задолженности в целях обеспечения финансовой стабильности организации на примере ЗАО «Бирюли» Высокогорского района РТ

Объем ВКР: содержит 107 страниц машинописного текста; включает: таблиц 9 шт., рисунков и графиков 4 шт., фотографий нет, список использованных источников состоит из 49 наименований.

1. Актуальность темы, ее соответствие содержанию ВКР. Тему ВКР считаем актуальной, содержание работы соответствует теме. Изученные в ВКР вопросы полностью раскрывают тему исследования.

2. Глубина и полнота решения поставленных цели и задач исследований. Цель исследования достигнута, задачи решены в полном объеме.

3. Качество оформления ВКР соответствует требованиям.

4. Положительные стороны ВКР. (новизна разработки, применение информационных технологий, практическая значимость и т.д.) По теме выпускной квалификационной работы всесторонне изучен широкий круг отечественных и зарубежных источников литературы в области учетно-аналитического обеспечения и формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности, что позволило автору раскрыть тему достаточно полно и объективно, достичь цели и решить задачи, определенные в выпускной работе.

Теоретической основой данного исследования послужили труды ведущих авторов в области экономической теории, бухгалтерского учета, экономического анализа, статистики, финансового менеджмента.

Результаты, полученные в выпускной квалификационной работе, заключаются во всестороннем исследовании интегрирования информации о дебиторской задолженности как объекта бухгалтерского наблюдения и выработке методических и практических рекомендаций по совершенствованию существующего механизма ее бухгалтерского учета и отражения в отчетности, а также внутреннего контроля ее состояния в целях обеспечения финансовой устойчивости ЗАО «Бирюли» Высокогорского района Республики Татарстан.

5. Компетентностная оценка ВКР

Компетенция	Оценка компетенции*
Готовность к абстрактному мышлению, анализу, синтезу (ОК-1)	отлично
готовность действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения (ОК-2)	отлично
готовность к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала (ОК-3)	отлично
готовность к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач профессиональной деятельности (ОПК-1)	отлично
готовностью руководить коллективом в сфере своей профессиональной деятельности, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОПК-2)	отлично
способность принимать организационно-управленческие решения (ОПК-3)	отлично
способностью обобщать и критически оценивать результаты, полученные отечественными и зарубежными исследователями, выявлять перспективные направления, составлять программу исследований (ПК-1)	отлично
способность обосновывать актуальность, теоретическую и практическую значимость избранной темы научного исследования (ПК-2)	отлично
способность проводить самостоятельные исследования в соответствии с разработанной программой (ПК-3)	отлично
способность представлять результаты проведенного исследования научному сообществу в виде статьи или доклада (ПК-4)	отлично
способность готовить аналитические материалы для оценки мероприятий в области экономической политики и принятия стратегических решений на микро- и макроуровне (ПК-8)	отлично
способность анализировать и использовать различные источники информации для проведения экономических расчетов (ПК-9)	отлично
способность составлять прогноз основных социально-экономических показателей деятельности предприятия, отрасли, региона и экономики в целом (ПК-10)	отлично
Средняя компетентностная оценка ВКР	отлично

* Уровни оценки компетенции:

«**Отлично**» – студент освоил данную компетенцию на высоком уровне. Он может применять (использовать) её в нестандартных производственных ситуациях и ситуациях повышенной сложности. Обладает отличными знаниями и умениями по всем аспектам данной компетенции. Владеет полными навыками применения данной компетенции в производственных и (или) учебных целях.

«**Хорошо**» – студент полностью освоил компетенцию, эффективно применяет её при решении большинства стандартных производственных и (или) учебных задач, а также в некоторых нестандартных ситуациях. Обладает хорошими знаниями и умениями по большинству аспектов данной компетенции.

«**Удовлетворительно**» – студент не полностью освоил компетенцию. Он достаточно эффективно применяет освоенные знания при решении стандартных производственных и (или) учебных задач. Обладает хорошими знаниями по многим важным аспектам данной компетенции.

«**Неудовлетворительно**» – студент не освоил или находится в процессе освоения данной компетенции. Он не способен применять знания, умение и владение компетенцией как в практической работе, так и в учебных целях.

6. Замечания по ВКР

- 1) Работа выиграла бы, если бы автор рассмотрел конкретные интегрированные показатели, раскрывающие дебиторскую задолженность;
 - 2) Интересным было бы увидеть в работе формат интегрированной отчетности, раскрывающей дебиторскую задолженность организации.
- Данные замечания носят рекомендательный характер и не снижают общей оценки выпускной квалификационной работы.

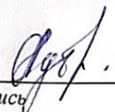
ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Рецензируемая выпускная квалификационная работа отвечает (не отвечает) предъявляемым требованиям и заслуживает оценки отлично, а ее автор Беляева Е.И. достойна присвоения квалификации «магистр»

Рецензент:

К.Э.Н., доцент

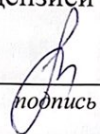
учёная степень, ученое звание


подпись

/ Субаева А.К. /
Ф.И.О

« 10 » ноября 2021 г.

С рецензией ознакомлен*


подпись

/ Беляева Е.И. /
Ф.И.О

« 10 » 02 2022 г.

*Ознакомление обучающегося с рецензией обеспечивается не позднее чем за 5 календарных дней до дня защиты выпускной квалификационной работы.