

**Л. Г. Данилова**

*Кандидат экономических наук,  
LGDan@mail.ru*

*Кафедра «Экономика и Финансы»,  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
Новороссийский филиал,  
Новороссийск, Российская Федерация*

## **Особенности управленческого учета дебиторской и кредиторской задолженности**

**Аннотация.** Рассмотрены причины возникновения задолженности, дана классификация долгов, рассмотрены условия формирования просроченной задолженности, предложены методы снижения риска просроченной задолженности. Рекомендации, предложенные в статье, позволяют организациям планировать и организовывать работу с дебиторской и кредиторской задолженностью.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, финансовый менеджмент, анализ дебиторов и кредиторов, причины долгов, неплатежеспособность, предупреждение просроченной задолженности.

**L. G. Danilova**

*Cand. Sci. (Econ), Senior Lecturer,  
LGDan@mail.ru*

*Department «Economics and Finance»,  
Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Novorossiysk branch  
Novorossiysk, Russian Federation*

## **Features of management accounting accounts receivable and accounts payable**

**Annotation.** The causes of occurrence of debts are reviewed, the classification of debts was given, conditions for the formation of overdue debt are reviewed, risk reduction methods of overdue debts were offered. The recommendations proposed in the article will allow organizations to plan and organize work with receivables and payables.

**Keywords:** accounts receivables, accounts payables, financial management, analysis of debtors and creditors, the causes of debts, financial insolvency, arrears warning.

На величину денежных средств, обслуживающих текущую деятельность организации, оказывает величина и динамика дебиторской и кре-

---

диторской задолженности их соотношение, наличие просроченных платежей от покупателей и заказчиков и своевременно не погашенных краткосрочных обязательств.

Не менее важен и срок обращения двух встречных денежных потоков: дебиторской и кредиторской задолженности, т.к. является ключевым показателем уровня исполнения финансовой дисциплины.

Сразу стоит уточнить, что анализ величины и динамики этих встречных денежных потоков имеет смысл, если организация не располагает свободными денежными средствами на расчетных счетах и в кассе или их не достаточно для оплаты требований по краткосрочным обязательствам.

Если у организации на момент анализа и оценки достаточно средств для ответа по всем краткосрочным обязательствам, то следует считать, что организация не пользовалась в своей деятельности средствами сторонних организаций (источников краткосрочных обязательств, т.е. кредиторов).

В этом случае дебиторская задолженность отражает величину предоставленных организацией средств (если это вновь образованная дебиторская задолженность) во временное пользование покупателям и заказчикам.

В случае наличия на счетах организации непогашенной более 12 месяцев дебиторской задолженности можно предварительно сделать вывод, что, скорее всего, она отражает вполне реальные финансовые потери: это и сама просроченная дебиторская задолженность, и упущенная выгода от неиспользования этих средств в текущей деятельности организации.

Анализ изменений в величине и в структуре дебиторской и кредиторской задолженности даст представление об эффективности финансового менеджмента организации. Как правило, достаточно провести традиционный анализ величин и динамики двух встречных денежных потоков по данным соответствующих статей баланса и пояснений к ним из отчетности организации.

Следует помнить, прежде чем приступить непосредственно к анализу, следует сравнить статью краткосрочных обязательств и статью баланса «Денежные средства», для чего нужно из суммы краткосрочных обязательств вычесть статью баланса «Денежные средства», и если эта разность имеет положительное значение, то именно эта величина должна участвовать в сравнительном анализе.

В качестве примера в таблицах 1 и 2 продемонстрирована традиционная методика анализа величины и динамики дебиторской и кре-

диторской задолженности, основанной на значениях, которые взяты их баланса условной коммерческой организации «XXX».

Таблица 1

**Дебиторская задолженность условной организации «XXX»**

| Дебиторская задолженность                                                                                                | Абсолютное значение, тыс. руб. |                         | Доля в общей дебиторской задолженности, % |                         | Изменения                            |                                                                 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|-------------------------|-------------------------------------------|-------------------------|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                          | преды-<br>дущий<br>период      | отчёт-<br>ный<br>период | преды-<br>дущий<br>период                 | отчёт-<br>ный<br>период | в %<br>к преды-<br>дущему<br>периоду | удельного веса<br>в общей<br>дебиторской<br>задолженности,<br>% |
| 1. Задолженность, пла-<br>тежи по которой ожи-<br>даются более чем через<br>12 месяцев после от-<br>четной даты [5]      | 214                            | 629                     | 0,33                                      | 0,71                    | 193,9                                | 0,38                                                            |
| Из нее:                                                                                                                  |                                |                         |                                           |                         |                                      |                                                                 |
| 1.1. Покупатели и за-<br>казчики                                                                                         | 214                            | 629                     | 0,33                                      | 0,71                    | 193,9                                | 0,38                                                            |
| 2. Задолженность, пла-<br>тежи по которой ожи-<br>даются в течение через<br>12 месяцев после от-<br>четной даты [5], [4] | 65125                          | 88078                   | 99,67                                     | 99,29                   | 35,2                                 | -0,38                                                           |
| Из нее:                                                                                                                  |                                |                         |                                           |                         |                                      |                                                                 |
| 2.1. Покупатели и за-<br>казчики [5]                                                                                     | 52601                          | 78463                   | 80,50                                     | 88,45                   | 49,2                                 | 7,95                                                            |
| 2.2. Авансы выданные                                                                                                     | 2055                           | 7361                    | 3,15                                      | 8,30                    | 258,2                                | 5,15                                                            |
| 2.3. Прочие дебиторы<br>[5]                                                                                              | 10469                          | 2254                    | 16,02                                     | 2,54                    | -78,5                                | -13,48                                                          |
| Всего дебиторской<br>задолженности                                                                                       | 65339                          | 88707                   | 100,00                                    | 100,00                  | 35,8                                 | 0,00                                                            |

В первой строке таблицы 1 продемонстрирован резкий рост (на 193,9%) своевременно неоплаченных покупателями счетов.

Структурно дебиторская задолженность изменилась в худшую сторону: увеличилась доля просроченной с 0,33% до 0,71%.

Рост всей суммы дебиторской задолженности на 35,8% в отчётном периоде говорит о том, что организация не только сократила средства в обороте, но и увеличила финансовые потери в связи с недополучением прибыли от их использования в текущей деятельности.

При увеличении просроченной задолженности можно говорить с большой долей уверенности, что организация может потерпеть убыток. Востребование задолженности может оказаться неэффективным в силу длительности этого процесса (письма, графики погашения, согласования по востребованию денежных средств с неплательщиков и т.п.), а

также может оказаться, что неплательщик на момент востребования средств окажется неплатежеспособным или вовсе банкротом или мошенником.

Если дебитор окажется неплатежеспособным (установлено должно быть в судебном порядке), организация сможет списать на финансовые результаты (до уплаты налога на прибыль) эту задолженность в виде убытка по основной деятельности только после принятия соответствующего решения судом о неплатежеспособности дебитора. Если же по данному вопросу не будет решения суда, то эти убытки уменьшат размер чистой прибыли организации.

Кредиторская задолженность, в отличие от дебиторской – это чужие средства, которые, по идее, «работают» на предприятие и приносят ему дополнительный доход и до поры не облагаются платой в виде процентов за пользование ими.

Также на примере условной организации в таблице 2 проведен пример анализа динамики величин и структурных изменений в кредиторской задолженности.

Таблица 2

### Кредиторская задолженность условной организации «XXX»

| Наименование показателя                          | Абсолютное значение, тыс. руб. |                 | Доля в общей кредиторской задолженности, % |                 | Изменения                 |                                                     |
|--------------------------------------------------|--------------------------------|-----------------|--------------------------------------------|-----------------|---------------------------|-----------------------------------------------------|
|                                                  | предыдущий период              | отчётный период | предыдущий период                          | отчётный период | в % к предыдущему периоду | удельного веса в общей дебиторской задолженности, % |
| Кредиторская задолженность краткосрочная – всего | 103543                         | 133699          | 92,55                                      | 93,01           | 29,1                      | 0,46                                                |
| в том числе:                                     |                                |                 |                                            |                 |                           |                                                     |
| перед поставщиками и подрядчиками                | 17651                          | 44748           | 15,78                                      | 31,13           | 153,5                     | 15,35                                               |
| расчеты по налогам и сборам                      | 1265                           | 4778            | 1,13                                       | 3,32            | 277,7                     | 2,19                                                |
| кредиты                                          | 84627                          | 84173           | 75,65                                      | 58,56           | 0,54                      | -17,09                                              |
| долгосрочная-всего                               | 8330                           | 10047           | 7,45                                       | 6,99            | 20,6                      | -0,46                                               |
| в том числе:                                     |                                |                 |                                            |                 |                           |                                                     |
| кредиты                                          | 8330                           | 10047           | 7,45                                       | 6,99            | 20,6                      | -0,46                                               |
| ИТОГО                                            | 111873                         | 143746          | 100,00                                     | 100,00          | 28,5                      |                                                     |

Данные таблицы 2 наглядно демонстрируют рост на 29,1% суммарной кредиторской задолженности в отчётном периоде в основном за счет роста задолженности на 153,5% за полученные ресурсы.

Это стало основной причиной ухудшения структуры кредиторской задолженности: неплатежи поставщикам и подрядчикам возросли до 31,13% в рассматриваемом периоде против 15,78% в предыдущем периоде.

Неполученные своевременно деньги (выручка) за поставленные (проданные) продукты организации привело к росту неплатежей за поставленные ресурсы.

Следующим шагом в анализе двух встречных денежных потоков будет анализ соотношения их величин в динамике. Соотношение суммарных кредиторской и дебиторской задолженностей показывает, какими средствами в большей степени пользовалась организация в текущей деятельности [6].

Первый вариант, если их величины практически равны между собой, то организация фактически привлекала чужих средств.

Второй вариант, когда дебиторская задолженность по величине больше кредиторской — это будет указывать на то, что организация беспроцентно предоставляет в пользование покупателям свои денежные средства в размере разницы между кредиторской и дебиторской задолженностями.

И третий вариант, когда кредиторская задолженность по величине больше дебиторской задолженности — организация использовала в своей деятельности чужие (беспроцентные) средства в размере разницы между кредиторской и дебиторской задолженностями.

Рассмотрим пример анализа соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, который позволит определить, привлекала ли в свою деятельность организация чужие средства или финансировала деятельность дебиторов (таблица 3).

Таблица 3

**Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности**

| Показатель                                                                                | Предыдущий период | Отчётный период | Изменение |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------------|-----------|
| Дебиторская задолженность, тыс. руб. [3]                                                  | 65339             | 88707           | 23368     |
| Кредиторская задолженность, тыс. руб. [3]                                                 | 111873            | 143746          | 31873     |
| Превышение (+) дебиторской задолженности или превышение кредиторской задолженности (-)[3] | -46534            | -55039          | 8505      |

Как видно из таблицы 3, организация в исследуемых периодах использовала в своей деятельности чужие средства, причем в отчетном периоде сумма чужих средств выросла на 8505 тыс. руб. или на 18,2%.

Теперь обратимся к таблице 2, из которой видно, что кредитам принадлежит наибольшая часть кредиторской задолженности.

Заметим, кредиты — это платные ресурсы, т.е. организация не просто обязана вернуть сумму кредита, но еще заплатит проценты за пользование этим кредитом.

Более предпочтительно с точки зрения выгоды использования чужих средств в текущей деятельности использовать деньги поставщиков и подрядчиков. Их тоже надо возвращать своевременно, но они не несут в себе дополнительных затрат в виде процентов за пользование ими.

Целью анализа (таблицы 1,2,3) являлась оценка качества финансового менеджмента организации.

А вывод будет следующим: недостаток денег для текущих расчетов (они связаны в просроченной дебиторской задолженности), который покрывается за счет краткосрочных кредитов, прямо указывает на низкий уровень финансового менеджмента.

Современный финансовый менеджмент предприятия располагает рядом инструментов, эффективность которых подтверждена временем и практикой: составление графиков платежей, контроль за исполнением договорной и финансовой дисциплин, организация работы по претензиям.

Универсального инструмента для финансового менеджмента по предотвращению возникновения просроченной дебиторской задолженности не существует, поэтому каждая организация решает вопросы неплатежей всеми доступными способами.

Проблема же заключается в том, что практически невозможно определить момент, с которого контрагент (покупатель, заказчик) становится источником просроченной дебиторской задолженности.

Решение этой проблемы вполне возможно, если отслеживать динамику платежей путем группировки покупателей, заказчиков по срокам оплаты полученных ими продукции, выполненных работ и оказанных им услуг.

Смысл этой группировки основан на расчете допустимого уровня дебиторской задолженности для каждого покупателя или заказчика.

Предлагается к реализации следующая формула расчета допустимого уровня дебиторской задолженности для каждого покупателя или заказчика

$$D_3^{max} = \frac{\sum O_s}{P} T_d,$$

где  $D_3^{max}$  — допустимая величина дебиторской задолженности контрагента за конкретный период (на выбор организации), ден. ед.;

$O_s$  — сумма выставленных счетов контрагенту к оплате за рассматриваемый период, ден. ед.;

$T_d$  – средний срок оплаты счетов по договорам контрагента, дней;  
 $P$  – контрольный период, дней.

Контрагентов (покупателей и заказчиков) нужно разделить на группы по величине их задолженности перед организацией и другим характеристикам.

Так, по величине задолженности по платежам их следует разделить на три группы:

1) контрагенты, которые на момент контрольного среза поступлений от них имеют задолженность по платежам ниже допустимого для него уровня дебиторской задолженности;

2) контрагенты, которые на момент контрольного среза поступлений от них имеют задолженность по платежам в пределах допустимого для него уровня дебиторской задолженности;

3) контрагенты, которые на момент контрольного среза поступлений от них имеют задолженность по платежам выше допустимого для него уровня дебиторской задолженности.

Отслеживание уровня задолженности следует производить в связанных таблицах Excel, где кроме сумм дебиторской задолженности по каждому контрагенту должны отражаться даты оплаты согласно договоров, даты фактически погашенной задолженности, доля задолженности этого конкретного дебитора в общей сумме дебиторской задолженности организации и другие данные, которые позволят организациям отслеживать исполнение договорных условий и по оплате и по срокам исполнения оплаты [8].

По сути, эти таблицы будут являться платежным досье (т.е. «личным» делом) для каждого контрагента.

На основе этих таблиц должен сразу вестись анализ динамики задолженности конкретного контрагента по примеру, описанного выше в данной статье, а также для большей наглядности тут же в Excel должна проводиться графическая интерпретация этой динамики.

Работа по контрагентам должна стать ежедневной обязанностью финансового менеджера.

При нарушении сроков и сумм оплаты в таблицах Excel должна появляться либо красная строка, либо иной знак (на усмотрение финансового менеджмента организации), который должен стать отправной точкой для принятия решения по этому контрагенту. Данные, полученные в таблицах Excel, точно укажут дату, когда необходимо начать работу по взысканию платежей с неплательщика.

Кроме того, в обязанности финансового менеджмента организации должна быть включена работа по сбору информации о финансовом

положении каждого контрагента, о его отчетных данных, предоставленных налоговым органам [7].

Предлагаемая методика отслеживания контрагентов-дебиторов вполне применима и в отслеживании краткосрочных обязательств.

Предлагаемая методика ведения «личных» дел контрагентов позволит определить «узкие места» в финансовых поступлениях и предстоящих платежей по кредиторской задолженности организации, а также укажет пути предупреждения срывов в поступлениях денежных средств к моменту осуществления обязательных платежей.

В условиях нестабильной экономической и политической ситуации в России «деятельность малых и больших предприятий и индивидуальных предпринимателей осуществляется в среде особой ограниченности финансовых и других ресурсов, низкой финансовой устойчивости и требует постоянного контроля за движением денежных средств» [2, С.198], т.е., в первую очередь, дебиторской и кредиторской задолженности. Малейшее нарушение баланса соотношения дебиторской и кредиторской задолженности может стать серьёзным препятствием в развитии организации, а в некоторых ситуациях и обанкротить предприятие или индивидуального предпринимателя.

Заметим, что грамотный финансовый менеджмент дебиторской и кредиторской задолженности станет визитной карточкой благополучия организации при привлечении инвестиций в свой бизнес. Не секрет, любого инвестора, в первую очередь, интересует, как быстро он вернет инвестированные им средства, какой доход он получит на вложенные в бизнес средства [1, С. 81].

Инвестор, в первую очередь, постарается выяснить, насколько интересующая его как инвестора организация эффективна в управлении и денежными потоками и в умении полноценного извлечения доходов. И в этой ситуации трудно переоценить значение предлагаемой методики ведения «личных» дел контрагентов по отслеживанию вероятности возникновения неплатежей с их стороны.

Использованная в статье методика свидетельствует, насколько тесно состояние дебиторской и кредиторской задолженности организации связано со всеми аспектами её производственно-хозяйственной деятельности.

#### **Список литературы**

1. Данилова Л.Г. Проблемы оценки инвестиционной привлекательности бизнеса (проекта) частным инвестором В сборнике: ОБЩЕСТВО, НАУКА И ИННОВАЦИИ. Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 4-х частях. Ответственный редактор: 2013. С. 78–84.



2. Данилова Л.Г. Перспективы развития малого бизнеса в России // Путеводитель предпринимателя. 2015. № 25. С. 196–202.
3. Макаренко С.А. Методика внутреннего аудита дебиторской и кредиторской задолженности в организациях торговли. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Краснодар, 2014. — URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=24646595> (дата обращения 27.08.2017).
4. Марченкова И.В. Элементы методики анализа дебиторской и кредиторской задолженности. — URL: <http://diplomba.ru/work/54760> (дата обращения 27.08.2017).
5. Митина Л. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности и пути ускорения оборачиваемости средств. — [URL: [http://revolution.allbest.ru/finance/00234851\\_2.html](http://revolution.allbest.ru/finance/00234851_2.html)] (дата обращения 20.08.2017).
6. Практические приёмы анализа дебиторской задолженности организации. — URL: [http://www.cfin.ru/management/finance/payments/practical\\_debtanal.shtml](http://www.cfin.ru/management/finance/payments/practical_debtanal.shtml) (дата обращения 20.08.2017).
7. Учебник «Основы финансов». Раздел: Финансы, деньги, кредит. 241 с. — URL: <http://diplomba.ru/work/57803#3> (дата обращения 26.08.2017).

#### **References**

1. Danilova L.G. Problemy otsenki investitsionnoi privlekatel'nosti biznesa (proekta) chastnym investorom V sbornike: OBSHchESTVO, NAUKA I INNOVATsII. Sbornik statei Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii: v 4-kh chastyakh. Otvetstvennyi redaktor: 2013. S. 78–84.
2. Danilova L.G. Perspektivy razvitiya malogo biznesa v Rossii // Putevoditel' predprinimatel'ya. 2015. № 25. S. 196–202.
3. Makarenko S.A. Metodika vnutrennego audita debitorskoi i kreditorskoi zadolzhennosti v organizatsiyakh trgovli. Dissertatsiya na soiskanie uchenoi stepeni kandidata ekonomicheskikh nauk / Krasnodar, 2014. — URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=24646595> (data obrashcheniya 27.08.2017).
4. Marchenkova I.V. Elementy metodiki analiza debitorskoi i kreditorskoi zadolzhennosti. — URL: <http://diplomba.ru/work/54760> (data obrashcheniya 27.08.2017).
5. Mitina L. Analiz debitorskoi i kreditorskoi zadolzhennosti i puti uskoreniya oborachivaemosti sredstv. — [URL: [http://revolution.allbest.ru/finance/00234851\\_2.html](http://revolution.allbest.ru/finance/00234851_2.html)] (data obrashcheniya 20.08.2017).
6. Prakticheskie priemy analiza debitorskoi zadolzhennosti organizatsii. — URL: [http://www.cfin.ru/management/finance/payments/practical\\_debtanal.shtml](http://www.cfin.ru/management/finance/payments/practical_debtanal.shtml) (data obrashcheniya 20.08.2017).
7. Uchebnik «Osnovy finansov». Razdel: Finansy, den'gi, kredit. 241 s. — URL: <http://diplomba.ru/work/57803#3> (data obrashcheniya 26.08.2017).