



Российский университет  
дружбы народов

«Евразийский национальный  
университет имени Л.Н.Гумилева»

Экономический факультет

Кафедра учет и анализа

ФГАОУ ВО «Российский  
университет дружбы народов»

Экономический факультет

Кафедра бухгалтерского учета,  
аудита и статистики

**«МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ УЧЕТА И АУДИТА:  
ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ  
ЭКОНОМИКИ»**

**Сборник статей Международной научно-практической**

**On-line конференции**

**18 февраля 2022 года**

УДК 657(47+57)

ББК 65.053

П78

Рекомендовано к печати Ученым советом  
Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева

**Рецензент** – доктор экономических наук, профессор *Алиев М.К.*

**Научные редакторы:**

заведующая кафедрой учета и анализа ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, кандидат экономических наук, ассоциированный профессор *Г.Д. Аманова*  
заведующая кафедрой бухгалтерского учета, аудита и статистики РУДН, кандидат экономических наук, доцент *М.В. Петровская*

**П78** «Международные стандарты учета и аудита: практика применения в условиях цифровой экономики»: сборник статей Международной научно-практической конференции, 18 февраля 2022 г. – Нур-Султан: ЕНУ им Л.Н.Гумилева, 2022. – 575 с.

ISBN 978 601 337 121 4

Сборник статей научно-исследовательских работ студентов, магистрантов, докторантов, профессорско-преподавательского состава по итогам Международной научно-практической конференции 18 февраля 2022 г.

Предназначен для широкого круга читателей.

Электронная версия материалов сборника размещается на сайте [www.enu.kz](http://www.enu.kz)

*Сборник научных статей участников конференции подготовлен по материалам, представленным в электронном виде. Ответственность за содержание материалов несут авторы статей.*

© Коллектив авторов, 2022  
© ЕНУ имени Л.Н.Гумилева, 2022  
© Российский университет дружбы народов, 2022

ISBN 978 601 337 121 4

## Сокращение дебиторской задолженности, как способ снижения рисков в бизнесе

*Бекбулатова Асылгуль Танирбергеновна,  
старший преподаватель кафедры «Учет и анализ»  
Евразийского национального университета им.Л.Н.Гумилева  
Республика Казахстан*

*Аннотация.* В статье рассматривается возрастающая в современных условиях роль управления дебиторской задолженностью в процессе повышения эффективности деятельности предприятий, как одного из основных рычагов снижения рисков.

*Ключевые слова:* дебиторская задолженность, анализ, управление, политика управления дебиторской задолженностью.

### **Reducing accounts receivable as a way to reduce risks in business**

*Bekbulatova Asylgul Tanirbergenovna,  
Senior Lecturer of the Department "Accounting and Analysis"  
Eurasian National University named after L.N. Gumilyov  
The Republic of Kazakhstan*

*Annotation.* The article discusses the growing role of accounts receivable management in modern conditions in the process of improving the efficiency of enterprises, as one of the main levers for reducing risks.

*Key words:* receivables, analysis, management, receivables management policy.

Анализ и управление дебиторской задолженностью имеет особое значение в периоды инфляции, когда подобная иммобилизация собственных оборотных средств становится особенно невыгодной. Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается как положительная тенденция. Большое значение имеют отбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров, предусматриваемых в контрактах.

Отбор осуществляется с помощью неформальных критериев: соблюдение платежной дисциплины в прошлом, прогнозные финансовые возможности покупателя по оплате запрашиваемого им объема товаров, уровень текущей платежеспособности, уровень финансовой устойчивости, экономические и финансовые условия предприятия-продавца (затоваренность, степень нуждаемости в денежной наличности и т. п.).

Оплата товаров постоянными клиентами обычно производится в кредит, причем условия кредита зависят от множества факторов. В экономически развитых странах широко распространенной является схема «2/10 полная 30», означающая, что:

- а) покупатель получает двухпроцентную скидку в случае оплаты полученного товара в течение десяти дней с начала периода кредитования (например, с момента получения товара);
- б) покупатель оплачивает полную стоимость товара, если оплата совершается в период с одиннадцатого по тридцатый день кредитного периода;
- в) в случае неуплаты в течение месяца покупатель будет вынужден дополнительно оплатить штраф, величина которого может варьировать в зависимости от момента оплаты [1, с.19].

Контроль за дебиторской задолженностью включает в себя ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения; наиболее распространенная классификация предусматривает следующую группировку (дней): 0-30; 31-60; 61-90; 91-120; свыше 120. Возможны и иные группировки. Кроме того, необходим контроль безнадежных долгов с целью образования необходимого резерва. Анализ и контроль уровня дебиторской задолженности можно проводить с помощью абсолютных и относительных показателей, рассматриваемых в динамике.

В частности, значительный интерес представляет контроль за своевременностью погашения задолженности дебиторами. Для этого, в дополнение к показателям наличия

просроченной дебиторской задолженности можно использовать коэффициент погашаемости дебиторской задолженности.

Значение этого показателя зависит от вида договоров, преобладающих на данном предприятии: так, если основной типовой договор предусматривает оплату в течение двух недель с момента отгрузки товара, то критическое значение коэффициента равно  $1/26$ . Если расчетное значение коэффициента превосходит  $1/26$ , можно сделать вывод, что предприятие имеет проблемы со своими дебиторами.

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации. Таким образом, состояние дебиторской и кредиторской задолженности, их размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние организации.

Для улучшения финансового положения организации необходимо:

1) следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности. Значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости организации и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования;

2) контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям;

3) по возможности ориентироваться на увеличение количества заказчиков с целью уменьшения риска неуплаты монопольным заказчиком.

Счета дебиторов заслужили репутацию непроизводительного актива, связывающего дефицитные финансовые ресурсы. И действительно, слишком высокая доля дебиторской задолженности в общей структуре активов снижает ликвидность и финансовую устойчивость предприятия. Это связано с тем, что она повышает риск неплатежей и связанных с ним финансовых потерь.

С другой стороны, полностью отказываться от предоставления отсрочки платежа вряд ли целесообразно. Разумное использование данного инструмента стимулирования сбыта способно существенно увеличить валовой объем и рентабельность продаж. А это, в свою очередь, положительно отразится на финансовых результатах деятельности компании.

В связи с этим возникает проблема: как определить оптимальный уровень дебиторской задолженности, который позволит получить максимальную прибыль при имеющихся возможностях? Кроме того, для многих компаний актуальна задача выработки целостной кредитной политики в отношении дебиторов. Она должна учитывать финансовые возможности, конкурентные преимущества, стратегические установки и общий стиль работы фирмы. Кредитная политика, четко увязанная с другими элементами финансовой политики, может стать мощнейшим инструментом компании в конкурентной борьбе.

Получается, что дебиторская задолженность – более ликвидный актив, чем товарные запасы (если под ликвидностью понимать способность актива превращаться в денежные средства). Следовательно, в дебиторской задолженности активы не омертвляются, скорее наоборот, можно сказать, что они оживают.

С точки зрения инвестиционного анализа вложения в дебиторскую задолженность ничем принципиально не отличаются от инвестиций в производственные мощности, земельные участки или ценные бумаги. Сохраняется ключевой мотив инвестиций – стремление получить в будущем дополнительные денежные потоки и постепенно возратить первоначальные капиталовложения. В связи с тем возникает соблазн рассматривать инвестиции в дебиторскую задолженность как составную часть общего инвестиционного портфеля фирмы. Более того, появляется желание принимать решения по капиталовложениям исходя из тех критериев, которые используются в отношении инвестиций в другие активы.

В связи с этим в подавляющем большинстве случаев приравнивание дебиторской задолженности к инвестициям в другие виды активов не совсем правомерно. Нельзя забывать, что дебиторская задолженность имеет двойственную природу, представляя собой финансовую

и коммерческую категорию одновременно. Инвестиционный анализ вложений в дебиторскую задолженность может быть оправдан в отношении факторинга. В данном случае анализ покажет экономический эффект от поступления денежных средств в более ранние сроки, который может быть сопоставлен с комиссией (дисконтом) факторинговой компании.

Если же фирма стремится к максимальной рентабельности, она будет склонна по максимуму отгружать товары клиентам в кредит, пользуясь товарным кредитом собственных поставщиков. Дело в том, что других ресурсов при такой политике у нее просто не останется: все деньги будут превращены в товар, а складские остатки – в дебиторскую задолженность. В результате мы получим в балансе две зашкаливающие за разумные пределы статьи – дебиторскую задолженность в активе и кредиторскую в пассиве. При этом любой сбой в цепочке может привести к фатальным для фирмы последствиям. Из приведенных примеров видно, что одинаково плохо стремиться как к максимальной ликвидности, так и к максимальной рентабельности. И кредитная политика как раз является механизмом поиска разумного компромисса, исходя из реальных возможностей фирмы по управлению активами и пассивами. Проблема неплатежей актуальна не только для Республики Казахстан, но и для большинства зарубежных стран. Важное различие состоит лишь в том, что за границей существуют отработанные методы управления дебиторской задолженностью.

Для отечественных же предприятий в большинстве случаев характерны неэффективное планирование необходимой величины оборотных средств, в том числе дебиторской задолженности, нерациональное их использование, а также недостатки организационной структуры компаний. Это еще раз подчеркивает необходимость управления дебиторской задолженностью.

Поэтому руководителям хозяйствующих субъектов, финансовым менеджерам приходится решать следующие задачи: выбор условий продаж, ограничение приемлемого уровня дебиторской задолженности, определение скидок или надбавок для различных групп покупателей, ускорение истребования долгов и уменьшение бюджетных долгов, оценка упущенной выгоды от неиспользования средств, замороженных в дебиторской задолженности.

Эти задачи решает политика управления дебиторской задолженностью. Такая политика, как часть общей политики управления оборотными средствами, заключается в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременного ее взыскания.

Целью управления дебиторской задолженностью можно считать оптимизацию ее величины, поскольку на предприятие оказывает негативное влияние как увеличение размера дебиторской задолженности, так и резкое ее снижение [2, с.120].

Дебиторской задолженностью необходимо управлять на всех этапах ведения хозяйственной деятельности начиная от проведения преддоговорных процедур до исполнения договорных операций.

Таблица 1- Мероприятия по управлению дебиторской задолженностью

Этап	Мероприятия	Состав мероприятий
Этап 1. Проведение пред-договорных процедур	Анализ информации о потенциальном партнере - деловая репутация	Анализ проводится на основании следующих источников: - данные, получаемые непосредственно от потенциального покупателя; - из внутренних источников (если сделки носят постоянный или периодический характер); - из внешних источников (коммерческие журналы, газеты, справочники, государственная отчетность; - информация, предоставленная компаниями, занимающимися сбором и анализом информации и формированием; - единой базы данных по юридическим лицам, информация коммерческого банка, обслуживающего покупателя; - других партнеров по сделкам.
	Анализ конъюнктуры рынка партнер	- в случае если сделки с покупателем носят постоянный характер, определяется объем хозяйственных операций; - с покупателями и стабильность их осуществления.
	Анализ финансового состояния потенциального партнера	Анализируются платежеспособность, ликвидность, результативность хозяйственной деятельности, финансовая устойчивость, показатели собственного капитала, объем и состав чистых активов, которые могут выступать в обеспечение кредита при возникновении ситуации неплатежеспособности покупателя
	Определение возможных сумм кредитования для каждого клиента	Размер сумм определяется на основании положений кредитной политики предприятия, а также с учетом проведенного анализа финансового состояния клиента. Помимо размеров предоставления кредита (это может быть процент от балансовой прибыли, процент от собственных средств, скорректированный на коэффициент ликвидности) кредитной политикой определяются такие показатели, как срок предоставления кредита, стандарты кредитоспособности клиентов, политика сбора платежей, скидки, предоставляемые в случае досрочной оплаты
Этап 2. Заключение договора	Предусмотреть и зафиксировать все процедуры договорных отношений	Грамотно составленный договор является залогом положительного исхода значительной части конфликтных ситуаций
Этап 3. Исполнение договорных обязательств	Четкий контроль над своевременным выставлением счетов	Составляется реестр старения дебиторской задолженности, определяются структура и динамика изменения каждой статьи дебиторской задолженности, срок оборачиваемости дебиторской задолженности
	Ежедневный оперативный анализ оплаты по выставленным счетам	Образование резерва по сомнительным долгам, который определяется в процентах к общей сумме дебиторской задолженности
	Контроль безнадежных долгов	

Так, с одной стороны, получение платежей от должников порой является значимым источником поступления средств на предприятие, и резкое снижение дебиторской задолженности может быть негативным сигналом, свидетельствующим о снижении объема реализации (потеря покупателей продукции или о сокращении продажи в кредит). С другой стороны, предприятия не заинтересованы в росте дебиторской задолженности, так как она представляет собой отвлечение денежных средств из оборота и, как следствие, возрастает потребность в привлечении дополнительных ресурсов для своевременного погашения своих обязательств.

Помимо указанных в таблице мероприятий на всех этапах ведения хозяйственной деятельности необходимо: постоянно следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской задолженности, к которым относятся отгруженные товары, не оплаченные в срок, поставщики и покупатели по претензиям, прогнозировать поступление денежных средств от дебиторов на основе

коэффициентов инкассации, оценивать реальную стоимость существующей дебиторской задолженности.

Но на практике может оказаться так, что предприятия самостоятельно не могут обеспечить возврат дебиторской задолженности или максимизировать ее, свести к минимуму возможные потери. В этих случаях могут быть приняты меры по досудебному взысканию задолженности, защита страхованием или факторинговые операции [3, с.74].

Меры по досудебному взысканию предполагают:

- заключение договора с частными компаниями, использующими различные технологии возврата задолженностей;

- страхование как способ свести к минимуму возможные потери. Это мероприятие направлено против непредвиденных потерь безнадежного долга. В процессе принятия решения по страхованию кредитов необходимо оценить ожидаемые средние потери безнадежного долга, финансовую способность компании противостоять этим потерям, а также стоимость страхования;

- факторинговые операции представляют собой продажу прав на взыскание дебиторской задолженности. Факторинговая компания обязуется немедленно оплатить около 80% от стоимости поставок и оплаты оставшейся части (за вычетом процента за кредит) в строго установленные сроки независимо от поступления выручки от дебиторов. При этом необходимо оценить, приведет ли факторинговая операция к чистой экономии.

Все вышерассмотренные приемы и методы управления дебиторской задолженностью относятся, главным образом, к нормально функционирующим предприятиям. Но управление дебиторской задолженностью имеет место и в компаниях, находящихся в кризисном состоянии. Предприятие, стремящееся выйти из кризиса, должно грамотно осуществлять контроль за дебиторской задолженностью и разрабатывать системы договорных взаимоотношений с контрагентами с применением гибких условий и форм оплаты, таких как выставление промежуточного счета, применение гибких цен, банковская гарантия и др.

Для того чтобы устранить последствия кризиса, предприятия иногда нуждаются в решительных и нередко шокирующих мерах. Так, одним из способов рефинансирования активов является продажа или обмен дебиторской задолженности (перемена лиц в обязательствах, финансирование под уступку прав требования, факторинговые операции), который нецелесообразен без предварительной оценки стоимости дебиторской задолженности, поскольку предприятие не сможет реально оценить выгоду и эффект от проводимых мероприятий.

### **Список литературы**

1. Закон Республики Казахстан от 28.02.07 г. № 234-111 «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности».
2. Назарова В. Л. Бухгалтерский учет хозяйствующих субъектов – Алматы: Каржы- Каражат, 2010. – 230 с.
3. Дюсембаев К.Ш. Аудит и анализ.- Алматы: Экономика, 2012. - 341 с.