

Аманта А.
магистрант специальности «Учет и аудит» Университета Нархоз
Научный руководитель Аппакова Г.Н.-PhD, профессор Университета
Нархоз

ПОРТФЕЛЬ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ, ЕГО УЧЕТ И УПРАВЛЕНИЕ

Портфель дебиторской задолженности представляет собой структуру покупателей, включая объем и сроки предоставленных им финансовых активов, требующих определенного подхода к их учету по Международному стандарту финансовой отчетности (МСФО) 9 «Финансовые инструменты» и управлению ими [1]. В финансовом учете дебиторская задолженность (ДЗ) является требованиями, предъявленными клиентам и прочим лицам на получение денежных средств, товаров и услуг. Она классифицируется по следующим признакам: по срокам; для целей финансовой отчетности; по отражению в балансе; по назначению.

Для целей финансовой отчетности дебиторскую задолженность классифицируется как текущая и необоротная. Далее задолженность дебиторов дифференцируется в балансе на торговую и неторговую. К торговой дебиторской задолженности относят суммы, которые клиенты должны выплатить за товары и услуги, реализованные в ходе осуществления обычной хозяйственной деятельности [2, С.89]. Неторговая дебиторская задолженность возникает при осуществлении различных операций и может быть письменным обещанием произвести оплату или предоставить товары или услуги. Примерами ее могут быть: авансы, выданные должностным лицам или дочерним предприятиям; депозиты на покрытие ущербов или для гарантии платежа; дивиденды или проценты к получению; требования, предъявляемые к страховым компаниям, обвиняемому в суде, государственным органам, клиентам и другие. По назначению данная задолженность бывает следующих видов: ДЗ покупателей и заказчиков; ДЗ дочерних организаций; ДЗ

ассоциированных и совместных организаций; ДЗ филиалов и структурных подразделений; ДЗ работников; ДЗ по аренде; ДЗ по вознаграждениям к получению; прочая ДЗ (рис. 1).



Рисунок 1. Структура портфеля дебиторской задолженности организации

Получение доходов является основным источником дебиторской задолженности, т.к. реализация зачастую производится перечислением денежных средств на счета в банке. Дебиторская задолженность, образовавшаяся в результате реализации, является претензией на активы другой организации. Основными бухгалтерскими вопросами, связанными с дебиторской задолженностью, является *признание и оценка*. Возможность взимания дебиторской задолженности - основной вопрос, который влияет на измерение и отчетность по дебиторской задолженности. Возможность

взимания влияет и на то, была ли отражена задолженность (вопрос признания) и какова ее сумма (вопрос оценки).

Дебиторская задолженность возникает из договоров между предприятием, выступающим в роли кредитора, и другими физическими и юридическими лицами. По условиям договоров должники обязуются совершить в пользу предприятия-кредитора определенное действие (передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги). Указанная задолженность в денежной оценке является составной частью оборотных активов предприятия. Получение доходов является основным источником дебиторской задолженности, так как реализация зачастую производится перечислением денежных средств на счета в банке [3]. Дебиторская задолженность, образовавшаяся в результате реализации, является претензией на активы другой организации. В общем подходе к управлению дебиторской задолженностью можно выделить пять взаимосвязанных элементов: условия предоставления кредита при продаже товаров: его срока и системы скидок; гарантии, под которые предоставляется кредит; надежность покупателя или вероятность оплаты им полученных от предприятия товаров; сумма кредита, предоставляемого каждому конкретному покупателю; политика «сбора» дебиторской задолженности.

Признание счетов к получению осуществляется по обменной цене, установленной двумя сторонами. Обменная цена - это сумма, которую должен выплатить дебитор (клиент или заемщик), подтверждаемая каким-либо хозяйственным документом. Часто таким документом выступает счет-фактура. Выделяют два фактора, которые осложняют процесс определения обменной цены:

- А) наличие скидок, которыми являются скидки с учет или торговые скидки обычно указываются в процентах в прейскурантах;
- Б) продолжительность срока, отделяющего дату реализации и дату осуществления выплаты.

Система управления дебиторской задолженностью подразумевает четыре этапа для выявления и устранение возможных рисков невозврата рассматриваемой задолженности. Данная система строится в зависимости от содержания и структуры ДЗ (рис.2).

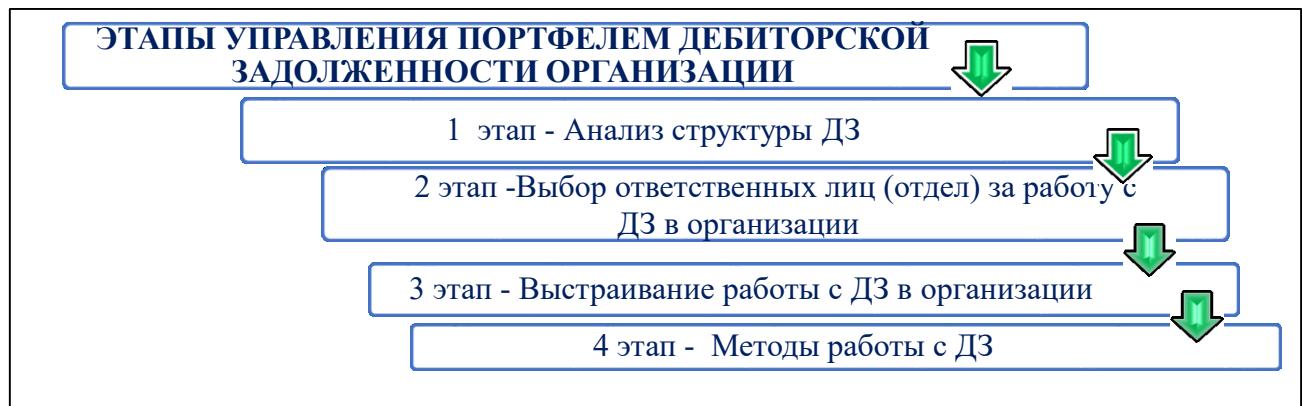


Рисунок 2. Этапы управления портфелем дебиторской задолженности

Самым важным этапом выступает использование методов работы с ДЗ, а именно действиями, которые приводят к возврату задолженности, что и является основной целью. Такими способами выступают звонки клиентам; написание писем клиентам для подтверждения ДЗ, взаимодействие с бухгалтерией компании для подготовки документов клиенту; встречи с клиентами и ведение с ними переговоров.

Список источников: