

УДК 336.663

ББК

Смышляева Е.Г.,

к.э.н., доцент,

Тольяттинский государственный университет

Россия, Тольятти

**МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ДЕБИТОРСКОЙ И
КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ
ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА**

Аннотация. В статье рассмотрены применяемые на сегодняшний день методики оценки дебиторской и кредиторской задолженностей энергетических компаний. Этот вопрос является актуальным, т.к. от эффективности учетной политики компании зависит ее экономическое положение.

Ключевые слова: энергетическая компания, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, управление дебиторской задолженностью

Smyshlyayeva E.G.,

Ph.D., Associate Professor,

Togliatti State University

Russia, Tolyatti

**METHODOLOGY FOR EVALUATING THE ACCOUNTS AND
ACCOUNTS DUTIES OF THE ENTERPRISES OF THE ENERGY
COMPLEX**

Annotation. The article discusses the methods used today to assess the receivables and payables of energy companies. This question is relevant because From the effectiveness of the accounting policies of the company depends on its economic situation.

Keywords: energy company, accounts receivable, accounts payable, accounts receivable management

В деятельности любой компании, анализ кредиторской и дебиторской задолженности имеет важное значение. Во многом, это объясняется тем, что финансовое положение и стратегия развития предприятия связаны с кредитной политикой и моделью взаимодействия с должниками и кредиторами.

Используя разнообразные методики анализа дебиторской и кредиторской задолженности можно решить следующие задачи:

- определить недобросовестных и неплатежеспособных партнеров;
- анализировать состояние и величину задолженности предприятия;
- извещать руководство компании о динамике кредиторской и дебиторской задолженности. Для использования этих сведений при разработке тактических и стратегических решений компании.
- снижать неоправданные расходы, такие как штрафы, пени и т.п., за счет построения грамотной работы с дебиторами и кредиторами, и задолженностью;
- анализ, корректировки кредитной политики предприятия - условия предоставления клиентам рассрочек, льгот и т. п..

В бухгалтерской и финансовой деятельности применяются различные подходы и методы анализа дебиторской и кредиторской задолженности. Можно использовать следующие методы для анализа:

- оценка суммы долга, исходя из объема продаж;
- определение коэффициентов отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность, а обязательств настоящего времени - в кредиторскую задолженность.
- анализ динамики, состава, причин и назначения долга по каждому клиенту в отдельности;

- анализ последующего влияния невозврата долга от основных должников на финансовое состояние предприятия;
- определение процента невозврата требований и влияния величины неоплаченной суммы на платежеспособность предприятия;
- анализ взаимосвязи между кредиторской и дебиторской задолженностью;
- анализ платежеспособности дебиторов, динамики и уровня коэффициентов ликвидности на основе данных, доступных из опубликованной финансовой отчетности;
- выявление безнадежных долгов и создание резервов на эту сумму для безнадежных долгов;
- анализировать качественное состояние дебиторской задолженности. Что способствует определению динамики абсолютного и относительного размера неоправданной задолженности, и т.п. [1].

Дебиторская и кредиторская задолженности стали важной частью сегодняшних экономических условий.

Рациональное использование дебиторской задолженности невозможно без оптимизации размера и обеспечения инкассации задолженности клиентов за продукцию, работу или услуги.

Под политикой инкассации в научной литературе понимаются методы, которым предприятие возвращает суммы дебиторской задолженности. В структуре инкассации дебиторской задолженности можно выделить следующие этапы:

- аналитика возврата долга;
- расчет суммарной величины долга;
- определение общей суммы просроченных платежей;
- статистика по осуществлению предыдущих платежей;
- род платежей, произведенных после последней даты платежа;
- определяется величина кредита клиента, принятая к утверждению;

- извещения о сроках и формах предварительного и последующего напоминаний покупателей о дате платежей;
- условия открытия дела о банкротстве несостоятельных дебиторов. [2]

В то же время, можно измерить результативность процесса инкассации по росту прибыли. А это является результатом увеличения продаж и установления надежных отношений с клиентами.

Для того, чтобы прогнозировать дебиторскую задолженность используется как методический прием расчет коэффициента инкассации. Данный метод позволяет постатейно, по датам проанализировать величину дебиторской задолженности.

Для данного исследования необходимы обработанные, систематизированные данные. И главной целью этого анализа считается оценка состава дебиторской задолженности предприятия, и анализ эффективности средств, вложенных в нее.

Важно, что анализ расчетов с клиентами позволяет проанализировать ситуацию и принять соответствующие решения относительно данных перевода, суммы кредита и разработки скидок для ускорения расчетов.

Выбирая определенную стратегию расчетов с клиентами, необходимо учитывать и возможные последствия. Например, требуется увеличить остаток дебиторской задолженности. С этой целью клиентам предоставляют льготные условия для расчетов, способствующие увеличению количества предлагаемых услуг. Данные действия позволяют нарастить потребность в дополнительных источниках финансирования.

Увеличение остатков дебиторской задолженности связано финансовыми убытками. Предприятие несет возросшие повышенные расходы по финансированию, потому что у покупателя появляется больше времени для выполнения расчетов. Рост дебиторской

задолженности влечет за собой рост дополнительных расходов и потери по безвозвратным долгам. Предприятие, реализующее продукцию, может нести потери, которые сопровождаются с упущенной выгодой от использования временно свободных денежных средств. Также вероятны потери, связанные с необходимостью сопровождения долга.

В электроэнергетике часто применяют «метод влияния на покупателя». Он подразумевает начисление штрафных санкций за задержку оплаты. Рост сроков по оплате можно сравнить со снижением цены на продукцию, которую реализует фирма. В тоже время, увеличение количества продаж ведет за собой увеличение объема приобретаемых материальных ценностей. Происходит образование кредиторской задолженности, нуждающейся в притоке денежных средств. Также, приток денежных средств в компании может снижаться с увеличением срока погашения дебиторской задолженности.

Определяясь со стратегией развития предприятия, необходимо и тактики расчетов с потребителями, нужно учесть ожидаемые последствия.

Если руководство предприятия предполагает, рост остатка дебиторской задолженности, то потребителям предоставят более выгодные условия оплаты, что увеличит объем услуг. Данные мероприятия ведут к увеличению потребности в дополнительных инвестициях

Рост величины задолженности сопровождается финансовыми расходами. При этом, предприятие несет больше финансовых затрат так как покупатель имеет больше времени для завершения расчетов. Можно отметить, что увеличение дебиторской задолженности ведет у росту дополнительных расходов и накоплению безнадежных долгов. Из-за инфляционных процессов рост дебиторской задолженности также приводит к убыткам, и продавец окупает только часть затрат от своей

деятельности.

Еще одним используемым методом, характерным для энергетического комплекса, можно считать метод воздействия на покупателя. Это подразумевает штрафы за просроченные платежи. Увеличение сроков, предполагающих оплату потребленной энергии (продукции), можно сравнить с сокращением доходов от продажи. В то время как рост продаж способствует увеличению объема приобретаемых основных средств. Данные моменты способствуют появлению обязательств, которые нуждаются в притоке средств. Так же, с увеличением срока погашения дебиторской задолженности, у предприятия снижается денежный поток.

Необходимость в анализе кредиторской задолженности компании, возникает при оценке всего объема её бизнеса. Если осуществляется комплексная оценка имущества и обязательств компании. Важной задачей анализа кредиторской задолженности признается установление потенциала образования заемных финансовых средств предприятия.

Сама по себе кредиторская задолженность считается обычным явлением состоянием для многих организаций, различной отраслевой принадлежности. И рациональное управление ею предполагает грамотное управление сохранения платежеспособности и финансовой устойчивости компании.

Основным аргументом в пользу систематического анализа кредиторской задолженности можно назвать то, что её изменение заметно влияет на финансовое состояние компании.

Обычно, методика анализа кредиторской задолженности компании содержит:

1. Нахождение доли кредиторской задолженности в краткосрочных обязательствах и пассиве баланса, её анализ.

2. Отслеживается динамика изменения кредиторской задолженности, т.к. у стабильно работающей компании темпы роста кредиторской задолженности сопоставимы с темпами роста дебиторской задолженности.
3. Оценка изменения структуры кредиторской задолженности, постатейно. Сравнение ее изменения к концу отчетного периода в сравнении с началом периода.
4. Проведение анализа состояния кредиторской задолженности, который имеет два аспекта.
5. Анализируется оборачиваемость кредиторской задолженности - определяется период погашения кредиторской задолженности, в днях.
6. Также производится расчет коэффициента текущей задолженности

На оборачиваемость кредиторской задолженности влияют отраслевая принадлежность и масштабы компании. Для кредиторов считается более выгодным высокий коэффициент оборачиваемости. При этом, для компании эффективнее считается низкий коэффициент. Он дает возможность распоряжаться остатком неоплаченной кредиторской задолженности как бесплатным источником финансирования текущей деятельности.

На финансовое положение предприятий энергетического комплекса влияют как дебиторская и кредиторская задолженность, так и их показатели и качество. Изменение суммы дебиторской задолженности сказывается на обороте капитала, вложенного в оборотные активы. Это отражается на финансовом положении предприятия. Важно анализировать и урегулировать показатели дебиторской задолженности, оптимизировать их размер и оперативный сбор. Если наблюдается увеличение дебиторской задолженности, то это можно трактовать как нерациональную кредитную политику предприятия в отношении потребителей. Данное обстоятельство может

свидетельствовать об увеличении продаж или банкротстве, либо о банкротстве каких-то потребителей [3].

Можно говорить о положительном эффекте дебиторской задолженности, если она уменьшается, и сокращается срок ее погашения. Однако, если дебиторская задолженность уменьшается из-за уменьшения реализации продукции, это свидетельствует о сокращении бизнеса предприятия. Можно сделать вывод, что увеличение или уменьшение дебиторской задолженности не всегда очевидно.

Комплексный анализ кредиторской и дебиторской задолженности полезен тем, что помогает системно проанализировать факторы изменения результатов деятельности предприятия, обосновать новые бизнес проекты или стратегические управленческие решения. оценить результаты деятельности предприятия, выработать экономическую стратегию его развития.

Список используемой литературы

1. Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженности/ [https://\[Электронный ресурс\]. URL https://nalog-nalog.ru/analiz_hozyajstvennoj_deyatelnosti_ahd/metodika_analiza_debitorskoj_i_kreditorskoj_zadolzhennosti/](https://nalog-nalog.ru/analiz_hozyajstvennoj_deyatelnosti_ahd/metodika_analiza_debitorskoj_i_kreditorskoj_zadolzhennosti/) (дата обращения: 29.06.2020).
2. Методы инкассации дебиторской задолженности / [https://\[Электронный ресурс\]. URL https://studbooks.net/827830/finansy/metody_inkassatsii_debitorskoj_zadolzhennosti/](https://studbooks.net/827830/finansy/metody_inkassatsii_debitorskoj_zadolzhennosti/) (дата обращения: 29.06.2020).
3. Прокопьева, Ю. В. Бухгалтерский учет и анализ : учебное пособие для СПО / Ю. В. Прокопьева. — Саратов : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 268 с. — ISBN 978-5-4488-0336-9, 978-5-4497-0404-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/90197.html> (дата обращения: 13.01.2020). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей