



ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ОРГАНИЗАЦИЯХ БУХГАЛТЕРСКОГО АУТСОРСИНГА

А. В. Пашкова, бакалавр
apashkova144@gmail.com

Л. В. Юрьева, д. э. н., профессор, доцент
Уральский Федеральный Университет им. первого Президента России
Б. Н. Ельцина

В статье были изучены особенности деятельности организаций бухгалтерского аутсорсинга с точки зрения формирования коммерческой дебиторской задолженности, а также ее управления. С учетом этих особенностей были даны рекомендации по установлению элементов, входящих в состав системы управления коммерческой дебиторской задолженностью.

коммерческая дебиторская задолженность, бухгалтерский аутсорсинг, система управления, оперативность

Понятие «дебиторская задолженность» неотделимо от деятельности любой организации и, как особый вид актива, способно оказывать большое влияние на финансовое положение компании и ключевые экономические показатели [1]. В связи с этим создание эффективной системы ее [дебиторской задолженности] управления является важнейшей составляющей хозяйствования организаций, значимость которой трудно переоценить. Компании бухгалтерского аутсорсинга не являются исключением, и управление дебиторской задолженностью в рамках деятельности таких предприятий имеет свои особенности.

Исследованиям аутсорсинга и его эффективности посвящены труды таких отечественных ученых, как Е.В. Останина, И.В. Овчинникова, Е.А. Федорова, Т.В. Миргородская и др. Актуальность изучения особенностей функционирования организаций бухгалтерского аутсорсинга подтверждается участием в таких исследованиях непосредственных представителей бизнеса [2], а также зарубежных ученых и экономистов [3].

Наибольший удельный вес в составе дебиторской задолженности имеет коммерческая ее часть, то есть задолженность покупателей и поставщиков (за счет их авансирования). Помимо прочего, она является наиболее эластичной, т. е. чувствительной к предпринимаемым со стороны компании мерам по ее устранению. В отрасли бухгалтерского аутсорсинга авансирование поставщиков – редко встречающаяся ситуация, которая, как правило, не представляет угрозы для экономической стабильности бухгалтерской организации. Однако задолженность клиентов нередко вызывает ряд проблем в подобных организациях и является актуальным объектом изучения и пристального внимания руководителей. Именно поэтому далее в статье будут рассмотрены элементы системы управления задолженностью клиентов для организаций бухгалтерского аутсорсинга.

Особенность управления коммерческой дебиторской задолженностью в организациях бухгалтерского аутсорсинга заключается, прежде всего, в неоднородности клиентской базы. Как правило, в подобных компаниях осуществляется бухгалтерское обслуживание самых разных предприятий (от индивидуальных предпринимателей до некоммерческих организаций) с различными системами налогообложения (от основной, в том числе с раздельным учетом операций, облагаемых и не облагаемых НДС, до патентной). При

управлении задолженностью клиентов важно учитывать их отраслевую принадлежность, а также долю выручки, приходящуюся на конкретного клиента или группу клиентов.

В связи с вышеизложенным неотъемлемым элементом управления коммерческой дебиторской задолженностью в организациях бухгалтерского аутсорсинга должна стать систематизация данных о коммерческих дебиторах. Этот процесс включает в себя изучение объема выручки, которую приносит конкретный клиент, размера его задолженности с предполагаемой суммой погашения и прогнозного значения потерь от нарушения установленных сроков погашения задолженности. Цель данного элемента заключается в установлении индивидуальных особенностей работы с теми или иными контрагентами, а также в учете выявленных рисков в ценовой политике организации для каждой группы клиентов. В качестве рабочих инструментов процесса систематизации и анализа его результатов можно использовать таблицы, схемы, графики.

Однако группировке клиентов должна предшествовать разработка критериев их отбора. Перед заключением договора об оказании бухгалтерских услуг, следует проверить контрагента на предмет его надёжности и платёжеспособности. Данную информацию можно получить из сервисов, предоставляемых на сайте ФНС России (nalog.ru). Помимо этого, можно запрашивать бухгалтерскую отчетность компаний за предыдущие периоды и проводить её экономический анализ, по результатам которого делать выводы о финансовом состоянии потенциального клиента. Единственным недостатком данного метода является невозможность его применения для вновь созданных организаций. Такая мера будет поддерживать ситуацию, при которой финансовая устойчивость организации как минимум не снижается, так как она [мера] является одним из способов предотвращения появления новой проблемной дебиторской задолженности.

Помимо неоднородности клиентов бухгалтерского аутсорсинга, рассмотренной выше, особенность управления коммерческой дебиторской задолженностью в таких компаниях связана еще и с тем, что ведение бухгалтерского учета сторонними организациями лишает бизнес-процессы оперативности [4]. Процесс транслирования информации от получения бухгалтерской службой документа до формирования дебиторской задолженности представлен на временной оси рисунка.

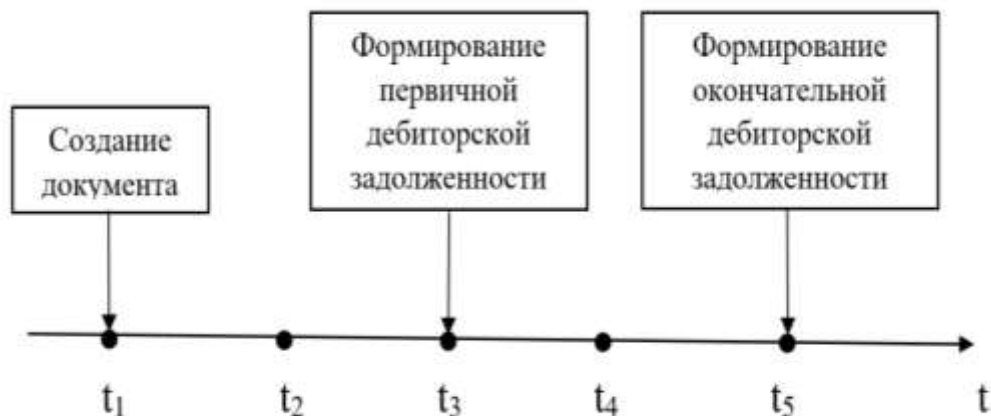


Рисунок – Этапы формирования коммерческой дебиторской задолженности

В точке t_1 происходит создание документа клиентом или его контрагентом. Период от точки t_1 до точки t_2 связан с процессом обработки полученного документа (информации) клиентом. В точке t_2 клиент передает документ в бухгалтерию. Таким образом, до точки t_2 бухгалтер не располагает той информацией об имущественном и/или финансовом положении компании-клиента, которая уже имеется в распоряжении заказчика и его контрагентов. Далее в период времени от точки t_2 до точки t_3 происходит обработка полученной информации бухгалтером, а также формирование совокупного финансового результата периода. В точке t_3 бухгалтер имеет сформированную дебиторскую задолженность (первичную) на основании проведенных документов и обработанной за

период информации. В период от точки t_3 до точки t_4 бухгалтер передает вновь созданную информацию клиенту (информацию о налоговых обязательствах, анализ состояния расчетов с основными дебиторами и кредиторами и так далее). Таким образом, до точки t_4 клиент не располагает той информацией об имущественном и/или финансовом положении своей организации, которая уже имеется в распоряжении обслуживающего его бухгалтера. Далее предположим, что клиент внес изменения в ранее представленные в бухгалтерию сведения или обнаружил документы за предыдущие периоды, не переданные в организацию, осуществляющую бухгалтерское обслуживание. Тогда процесс формирования дебиторской задолженности клиента несколько удлиняется. Обработав полученные от бухгалтера сведения, в точке t_4 клиент сообщает о необходимости документальных изменений. Тогда в период времени от точки t_4 до точки t_5 на временной оси бухгалтер обрабатывает вновь полученные сведения и пересматривает уровень ранее сформированной дебиторской задолженности клиента. Таким образом, точка t_5 завершает цикл формирования окончательной дебиторской задолженности заказчика. Стоит отметить тот факт, что при продуктивном взаимодействии бухгалтерской организации с клиентом, которое подразумевает быстрое оповещение о необходимых изменениях в ранее представленных сведениях и аналогичную скорость реакции обслуживающего бухгалтера, оперативность формирования дебиторской задолженности повышается, и ее процесс [формирования] заканчивается в точке t_3 .

Таким образом, представленный рисунок позволяет вывести следующие неравенства (1), подтверждающие особенность бухгалтерского аутсорсинга, выявленную ранее:

$$t_1 \neq t_3; t_1 \neq t_5. \quad (1)$$

Данные неравенства означают, что при ведении бухгалтерского учета внештатными сотрудниками совершившийся в организации факт хозяйственной жизни имеет большой временной разрыв с моментом реакции на него обслуживающей организации. Однако в рамках данной статьи отсутствие оперативности рассматривается не с точки зрения того, что принятие клиентом важного экономического решения может быть затянуто во времени и он поздно получит информацию, знание которой могло бы существенно на него [решение] повлиять, а с той точки зрения, что в значительной степени удлиняется период между проведенной бухгалтером работой и ее оплатой. Ведь нельзя списывать со счетов и тот факт, что процесс пересмотра и изменения уровня ранее сформированной дебиторской задолженности, сопровождающие период времени от точки t_3 до точки t_5 , может быть искусственно созданы клиентом с целью отсрочить платеж, что приводит к негативным последствиям снижения финансовой устойчивости бухгалтерской компании.

В связи с вышеизложенным в качестве элемента системы управления коммерческой дебиторской задолженностью в организациях бухгалтерского аутсорсинга предлагается утверждение оптимальной договорной политики. Данное мероприятие предполагает установление авансовой системы оплаты, где соотношение пред- и постоплаты варьируется для каждой группы клиентов, как определение максимально допустимых сроков и размеров отсрочки платежей, штрафных санкций за нарушение установленных сроков, а также установление действий обслуживающих бухгалтеров в зависимости от размера и сроков задолженности.

Еще одним важным элементом управления коммерческой дебиторской задолженностью является разработка мероприятий оперативного контроля ее состояния и сроков образования, которая предполагает непрерывное отслеживание фактического исполнения договорных обязанностей и текущего размера задолженности клиентов. Ниже в таблице представлен перечень примерных мероприятий, входящих в состав оперативного контроля задолженности покупателей и заказчиков.

Таблица – Мероприятия оперативного управления коммерческой дебиторской задолженностью

Процедура	Сроки реализации	Ответственный за исполнение
Внесение информации о новых договорах	Ежедневно	Линейный бухгалтер
Анализ состояния дебиторской задолженности	Еженедельно	Главный бухгалтер
Внесение корректировок в условия работы с конкретным клиентом (при необходимости)	При необходимости, ежеквартально	Рабочая группа в лице линейного бухгалтера, главного бухгалтера и руководителя организации
Обновление информации по графику поступления платежей	Дважды в неделю	Главный бухгалтер
Подписание актов сверки	Ежеквартально	Линейный бухгалтер

Данная мера будет способствовать выявлению проблемной и просроченной задолженности, что будет являться основанием для применения штрафных санкций, сократит сроки погашения задолженности контрагентов, а также будет способствовать оперативному изменению условий договора с учетом индивидуальных особенностей клиента для составления оптимального графика платежей.

Таким образом, в данной статье были рассмотрены особенности формирования коммерческой дебиторской задолженности, а также способы ее управления и контроля для организаций в сфере бухгалтерского аутсорсинга. Данные элементы носят рекомендательный характер, однако важно помнить, что качественно составленная система управления коммерческой дебиторской задолженностью позволит бухгалтерским организациям повысить эффективность деятельности и укрепить свои позиции на рынке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Чадин, С. Что такое эффективное управление дебиторской задолженностью / С. Чадин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fd.ru/articles/52113-sqk-15-m9-effektivnoe-upravlenie-debitorskoj-zadoljennostyu> (дата обращения 26.07.2018).
2. Федорова, Е. А. Анализ современных тенденций в аутсорсинге бухгалтерского учета / Е. А. Федорова, А. В. Ермолов // Все для бухгалтера. – 2016. – №4 – С. 9-17.
3. Jean-Louis Bravard, Robert Morgan Smarter Outsourcing: An executive guide to understanding, planning and exploiting successful outsourcing relationships FT Press; 1 edition (January 13, 2006) 248 pages.
4. Бухгалтерский аутсорсинг в России / А.С. Крамских [и др.] // Вестник Кузбасского государственного технического университета – 2015. – № 1. – С. 146–149.

THE FEATURES OF CONTROLLING COMMERCIAL ACCOUNTS RECEIVABLE IN ACCOUNTING OUTSOURCING SERVICES

A. V. Pashkova

bachelor of Department of accounting, analysis and audit, apashkova144@gmail.com

L. V. Iureva

Doctor of economic Sciences, Professor of accounting, analysis and audit,

Ural Federal University named after first President of Russia B. N. Yeltsin

Ekaterinburg, Russia

The research revealed the features of the system controlling commercial accounts receivable in accounting outsourcing companies. The study also established the elements of such a system, which can be easily implemented in accounting outsourcing services.

commercial accounts receivable, accounting outsourcing, controlling system, efficiency