

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КАК ФИНАНСОВОЙ КАТЕГОРИИ (ОТРАСЛЕВОЙ АСПЕКТ)

Оксана Викторовна КАСАЧЕВА ^{a,*}, Виктор Анатольевич УДОД ^b

^a кандидат экономических наук, аудитор управления внутреннего аудита,
ООО «Газпром трансгаз Томск»,
Томск, Российская Федерация
OVKasacheva@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0002-6954-6322>
SPIN-код: 1971-1243

^b доктор технических наук,
профессор кафедры информационных технологий и бизнес-аналитики,
Национальный исследовательский Томский государственный университет (НИ ТГУ),
Томск, Российская Федерация
pr.udod@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0001-7082-4062>
SPIN-код: 1573-2578

* Ответственный автор

История статьи:

Рег. № 268/2020
Получена 07.05.2020
Получена
в доработанном виде
01.02.2021
Одобрена 15.02.2021
Доступна онлайн
29.04.2021

УДК 336.663

JEL: G32

Ключевые слова:

дебиторская
задолженность,
оперативный
показатель,
оборотные средства,
кредитный риск,
налог на
добавленную
стоимость

Аннотация

Предмет. Дебиторская задолженность как комплексное понятие, зависящее от влияния многочисленных и разнородных факторов.

Цели. Разработка методических положений содержания дебиторской задолженности, ее ключевых элементов в целях последующего формирования адекватного механизма управления ею, направленного на сохранение платежеспособности и на максимизацию прибыли.

Методология. Использованы системный подход и анализ статистических данных, обобщение, синтез, анализ.

Результаты. Выявлен недостаточный учет влияния дебиторской задолженности на макроуровне и задан новый вектор развития в части функционального назначения в составе оборотных средств на микроуровне. На макроуровне дебиторскую задолженность следует рассматривать как базу генерирования налоговых доходов государства. В случае же внесения хозяйствующим субъектом предоплаты поставщикам и подрядчикам дебиторская задолженность отражает базу для исчисления «потенциальных налоговых расходов» государства. На микроуровне предоставление контрагентам отсрочки исполнения обязательств является стандартом делового оборота и кредитным риском.

Выводы. Дебиторская задолженность обладает критериями объема и продолжительности. Результирующим показателем указанных критериев является возникновение просроченной задолженности сторонних контрагентов и вероятность ее перехода в разряд безнадежной.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2020

Для цитирования: Касачева О.В., Удод В.А. Экономическая сущность дебиторской задолженности как финансовой категории (отраслевой аспект) // *Финансы и кредит*. — 2021. — Т. 27, № 4. — С. 807 — 832.
<https://doi.org/10.24891/fc.27.4.807>

Целевым ориентиром деятельности предпринимательских структур является получение и максимизация прибыли в течение длительного периода времени при соблюдении необходимого уровня ликвидности и надежности. Достижение указанного ориентира в современных условиях невозможно без формирования дебиторской задолженности и грамотного управления ею. При этом следует отметить, что из-за скорости, с которой в настоящее время меняются технологии, способы ведения бизнеса сегодня значительно отличаются от прошлых лет. Конкурентный характер бизнес-среды требует от хозяйствующих субъектов частой корректировки своей политики и стратегии для выживания и роста [1]. Данные факты предопределяют актуальность исследования проблемы наращивания доходности совершаемых операций при оптимальном уровне дебиторской задолженности.

Изучению понятийных и экономических аспектов дебиторской задолженности посвящено немало количество научных исследований, среди которых труды З.М. Батырмурзаевой, Х.А. Набиевой¹, А.Р. Галяутдиновой [2], М.А. Дашук, Л.И. Егоровой [3], М.Р. Дибасовой, А.Р. Грошева [4], Е.Н. Егоровой, Ю.С. Черкасовой [5], Г.С. Клычовой, З.З. Хамидуллиной [6], А.В. Колодкиной, М.А. Салтыкова [7], Л.Н. Коровиной, С.Н. Кобяковой [8], Д.Е. Лозинской [9], М.А. Махиянова [10], Н.Ф. Мормуль, С.А. Еникеевой [11], И.С. Павлюка, В.А. Грековой [12], Е.А. Романовой [13], О.В. Селиверстовой, О.А. Владимировой [14], О.Я. Сепык [15], А.А. Софиной [16], Д.В. Тагировой, Д.Ш. Усановой [17], М.Л. Яшиной, Д.В. Антоновой², A. Deng, B. Yu [18], A.H. Gorondutse, R.A. Ali, A. Ali [19], M. Hong [20], C.H. Mayes, J.N. Dye [21], G. Menkinoskia, P. Nikolovskib, V. Karadjovac, S. Dicevskad, I. Zdravkoskie [22], G. Michalski [23], Y.Y. Song [24], M. Sverdan, O. Korzachenko [25], G. Wu, X. Dong [26] и др.

¹ Батырмурзаева З.М., Набиева Х.А. Дебиторская задолженность: учет и управление задолженностью // *Финансовая система новой эпохи: перспективы развития, актуальные проблемы и приоритетные инновационные направления развития современной науки. Материалы международной научно-практической конференции*, Саратов: Центр профессионального менеджмента «Академия Бизнеса», 2017. С. 9—12.

² Яшина М.Л., Антонова Д.В. Методика оценки финансовых рисков при формировании кредитной политики предприятия // *Финансы и кредит*. 2017. Т. 23. Вып. 11. С. 620—635.
 URL: <https://doi.org/10.24891/fc.23.11.620>

Анализ существующих подходов к экономическому определению дебиторской задолженности позволил выделить следующие ее основные характеристики:

- это динамичный элемент оборотных средств [6];
- это составная часть фондов обращения, связанная с обслуживанием процесса обращения товаров и готовой продукции (средства в расчетах) [6];
- это иммобилизация собственных оборотных средств, которая должна быть сведена к минимуму [6];
- это особая форма кредитования контрагентов (преимущественно товарный кредит), то есть механизм по формированию и управлению дебиторской задолженности представляет собой кредитную политику организации [6];
- это отсроченная выручка (в части отгруженных, но не оплаченных товаров и готовой продукции) [6];
- это определенный вид хозяйственных отношений, возникающих из финансовых обязательств одних хозяйствующих субъектов и приобретающих форму авансированного в оборотные средства капитала у других [8];
- это будущая экономическая выгода, обеспечивающая способность хозяйствующего субъекта прямо или косвенно создавать прирост денежных средств [8];
- это средство товарооборота [25];
- это результат продвижения торговли [18];
- это оперативный показатель (индикатор) результативности и эффективности работы хозяйствующего субъекта.

Оценивая по достоинству научный вклад названных специалистов, мы должны обратить внимание на то, что их исследованиями, как правило, охватывались частные (некоторые) аспекты дебиторской задолженности на микроуровне (то есть с позиции хозяйствующего субъекта) без детальной проработки ее значимости на макроуровне (то есть на уровне государства).

Таким образом, актуальность проблемы, недостаточная методологическая и теоретическая разработанность отдельных ее сторон, наличие круга дискуссионных вопросов в части финансовых критериев дебиторской задолженности предопределили выбор темы настоящего исследования, его цель и задачи.

Целью настоящего исследования является разработка новых теоретических и прикладных комплексных подходов к экономическому содержанию дебиторской задолженности как определенной финансовой категории.

Достижение цели обусловило необходимость постановки и решения следующих задач:

- 1) раскрыть функциональное назначение дебиторской задолженности на микро- и макроуровнях;
- 2) интерпретировать теоретические основы дебиторской задолженности с позиции кредитного риска хозяйствующего субъекта;
- 3) проанализировать ключевые показатели дебиторской задолженности в отраслевом разрезе и оценить влияние отраслевой специфики на формирование задолженности;
- 4) обосновать необходимость установления пределов наращивания дебиторской задолженности и контроля за ними;
- 5) установить классификационные границы дебиторской задолженности, в том числе дополнить градацию дебиторской задолженности классификационной характеристикой с позиции принадлежности хозяйствующего субъекта к группе взаимосвязанных организаций;
- 6) выявить факторы, обосновывающие значимость дебиторской задолженности как для отдельного хозяйствующего субъекта, так и для экономической системы в целом;
- 7) уточнить понятие дебиторской задолженности на микро- и макроуровне.

Традиционно дебиторская задолженность хозяйствующего субъекта включает в себя следующие элементы (что соответствует составу в бухгалтерском балансе):

– задолженность покупателей и заказчиков (как правило, на практике данный элемент является наиболее весомым);

- задолженность поставщиков и подрядчиков;
- задолженность сотрудников организации (авансы по заработной плате, подотчет на хозяйственные нужды, командировочные и представительские расходы и пр.);
- задолженность бюджетов всех уровней по излишне уплаченным (взысканным) налогам, сборам и иным обязательным платежам;
- задолженность внебюджетных фондов по излишне уплаченным взносам на обязательное социальное страхование;
- задолженность учредителей (участников) по вкладам, не внесенным в уставный капитал;
- задолженность прочих дебиторов и кредиторов.

Каждый из перечисленных элементов имеет свои функциональные особенности, которые определяются его задачами.

В результате анализа каждого из данных элементов нами были сформулированы следующие основные задачи, связанные с решением проблемы оптимизации дебиторской задолженности в целом.

1. Дебиторская задолженность должна являться источником получения прибыли через формирование клиентской базы для сбыта продукции, выполнения работ, оказания услуг.
2. Дебиторская задолженность должна обеспечивать непрерывность производственного процесса, дальнейшую модернизацию основных фондов и т.п. через авансирование поставщиков, подрядчиков, прочих кредиторов.
3. Дебиторская задолженность должна способствовать формированию и поддержанию внутренних инициатив в трудовом коллективе, например, через предоставление беспроцентного займа лучшим работникам.

На основании указанных задач представляется возможным утверждать, что экономические отношения в рамках формирования дебиторской задолженности являются распределительными. При этом распределительный характер является доминирующим фактором финансовых отношений и ключевой функцией самих финансов. В связи с этим правомерно рассматривать дебиторскую задолженность в качестве частной финансовой категории.

Обычно с позиции функционального назначения дебиторскую задолженность классифицируют как составную часть фондов обращения (в виде средств в расчетах) [27—30]. На наш взгляд, это корректно только по отношению задолженности покупателей и заказчиков. Что касается остальных элементов дебиторской задолженности, то по своему функциональному назначению они могут быть отнесены и к фондам обращения, и к оборотным производственным фондам. Все определяется причиной и сферой формирования задолженности. Так, например, задолженность поставщиков и подрядчиков, если авансирование контрагентом было произведено в счет будущей поставки товара для последующей его перепродажи, относится к фонду обращения, а если в счет будущей поставки материалов для изготовления продукции собственного производства — к производственным оборотным фондам.

Отнесение задолженности бюджетов всех уровней зависит от вида налога и от учетной политики, принятой хозяйствующим субъектом. К примеру, отнесение имущественного налога определяется функциональным назначением помещения: либо это производственный цех, либо торговое помещение. Если работник связан с изготовлением продукции, тогда авансы по зарплате и иным платежам следует относить к оборотным производственным фондам. Если же работник занят сбытом готовой продукции и товаров, тогда — к фондам обращения. Задолженность сотрудников административно-хозяйственного аппарата однозначно не может быть отнесена либо к оборотным производственным фондам, либо к фондам обращения. Однако она может быть пропорционально распределена, например, по численности работников, занятых производством и сбытом продукции, либо по фонду оплаты труда. По аналогии классифицируются остальные элементы дебиторской задолженности.

С позиции государства роль дебиторской задолженности также определяется ее функциональным назначением, а именно: если хозяйствующий субъект находится на общей системе налогообложения и, соответственно, его учетной политикой предусмотрен метод начисления, тогда задолженность покупателей и заказчиков — это выручка от основной или прочей деятельности, из которой должен быть начислен и перечислен в бюджет НДС и которая является источником получения налога на прибыль (то же касается и акцизов). В этом случае дебиторская задолженность отражает базу генерирования налоговых доходов государства. В случае предоплаты поставщикам и подрядчикам хозяйствующий субъект имеет право предъявить к вычету НДС с выданных авансов (при выполнении всех

необходимых требований для данного вычета). Тогда дебиторская задолженность отражает базу для расчета «потенциальных налоговых расходов» государства.

При выдаче товара, выполнении работ, оказании услуг, авансировании всегда есть опасения возникновения убытков или получения дохода в неполном объеме по сравнению с планом вследствие неспособности контрагента выполнить взятые на себя обязательства, то есть в течение всего срока дебиторской задолженности организация подвержена кредитному риску.

Являясь кредитным риском организации, дебиторская задолженность характеризуется следующими критериями.

1. Временная характеристика — от срока дебиторской задолженности зависит размер платы за предоставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги, перечисленные денежные средства (то есть возмездность): либо в полном объеме, либо со скидкой (в случае досрочного погашения, если это предусмотрено условиями договора), либо полное погашение с оплатой неустойки и прочих платежей (в случае нарушения сроков погашения).
2. Количественная характеристика — сумма долга стороннего контрагента перед организацией.
3. Качественная характеристика — дебиторская задолженность с последующим ее погашением должна служить источником получения прибыли.

Критерии дебиторской задолженности позволяют присвоить ей две основные характеристики: объем и продолжительность. Результирующим показателем указанных характеристик (в том числе кредитной политики организации) является степень реализации кредитного риска, то есть объем и продолжительность возникновения просроченной дебиторской задолженности и вероятность ее перехода в разряд безнадежной (нереальной ко взысканию). Среди причин возникновения просроченной задолженности сторонних контрагентов можно выделить следующие: незнание оптимального уровня дебиторской задолженности, слабые «инвестиции» в инкассацию дебиторской задолженности, плохая проработка клиентской базы, неадекватная система управления дебиторской задолженностью [31]. Кроме того, анализ статистических данных позволяет утверждать, что причина возникновения просроченной дебиторской

задолженности связана, среди прочего, и с отраслевой спецификой хозяйствующего субъекта (*рис. 1*).

Так, при анализе совокупной и просроченной дебиторской задолженности по отраслям экономики наблюдаются, как правило, сопоставимые удельные веса: наибольший удельный вес приходится на обрабатывающие производства (28,53% и 22,32% соответственно), затем на торговлю оптовую и розничную, ремонт автотранспортных средств и мотоциклов (22,57% и 17,7% соответственно) и т.д. Однако доля просроченной задолженности по деятельности, связанной с обеспечением электрической энергией, газом и паром, конденсированием воздуха, составляет 17,36% от всего объема просроченной задолженности, в то время как на ее долю в общем объеме дебиторской задолженности приходится не более 5,5% (разница размеров долей более чем в три раза).

При структурном анализе дебиторской задолженности отдельно по каждой отрасли выявлено, что наибольшая доля просроченной задолженности (то есть наибольшая степень реализации кредитного риска) приходится на деятельность, связанную с водоснабжением, водоотведением, организацией сбора и утилизации отходов, с ликвидацией загрязнений (24,86%), затем на деятельность, связанную с обеспечением электрической энергией, газом и паром, конденсированием воздуха (18,43%), затем на государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное обеспечение (18,35%) и т.д. (*табл. 1*). Таким образом, у предприятий указанных отраслей в 2018 г. фактически каждый пятый рубль из дебиторской задолженности представлял собой просроченный долг сторонних контрагентов.

При изучении одного из ключевых показателей дебиторской задолженности покупателей и заказчиков — периода инкассации или оборачиваемости задолженности в днях — можно увидеть, что данный показатель также сильно разнится для хозяйствующих субъектов в зависимости от отрасли (*рис. 2*).

Анализ данных показал, что период инкассации дебиторской задолженности покупателей и заказчиков для сектора оптовой и розничной торговли, в том числе автотранспортными средствами и мотоциклами, в 2017 г. был заметно ниже общероссийского уровня. В ряде других ключевых отраслей, в частности в строительстве, в добыче полезных ископаемых, в обеспечении электрической энергией, газом и паром, кондиционировании воздуха, в водоснабжении, водоотведении, организации сбора и утилизации отходов, напротив, он был выше, чем в среднем по Российской Федерации. Данные различия транслируют как

отраслевую специфику и особенности технологии работы, так и клиентскую базу и принципы взаимодействия с ней (авансирование или постоплата). Например, обеспечение электрической энергией населения осуществляется по постоплатной схеме, в то время как розничная торговля и оказание услуг населению преимущественно организованы по системе либо предоплаты (пусть даже и частичной), либо оплаты в момент совершения сделки.

Кроме того, если основываться на динамике периода инкассации дебиторской задолженности, следует отметить, что в значительной части отраслей российской экономики происходит рост данного показателя. Это может свидетельствовать как об усилении проблем с платежеспособностью покупателей и заказчиков, так и о том, что в нынешних экономических условиях компании из этих отраслей для расширения и поддержания объемов бизнеса вынуждены иметь дело с клиентами из более рискованной группы³.

Дебиторская задолженность, в отличие от таких элементов оборотных средств, как запасы, незавершенное производство, остатки готовой продукции на складах предприятия, относится к ненормируемым оборотным активам⁴. Тем не менее ее формирование должно быть взвешенным и обоснованным. В противном случае организация неизбежно понесет убытки. К последствиям ненадлежащего управления дебиторской задолженностью также можно отнести: снижение прибыли хозяйствующего субъекта, «прямой» финансовый кризис, вводящая в заблуждение финансовая отчетность, отставание бизнеса в развитии, утрата общественного доверия и уверенности в управлении, неспособность в дальнейшем инициировать новые проекты по расширению, потеря доверия сторонних контрагентов, в том числе потенциальных инвесторов [31]. Таким образом, хозяйствующий субъект должен определять и отслеживать пределы наращивания дебиторской задолженности, то есть устанавливать границы кредитной политики. При этом дифференциация указанных границ может быть осуществлена по следующим классификационным признакам:

- экономические границы (определяются отраслью функционирования субъекта и сложившимися в ней спросом и предложением);

³ Гуца П. Развитие ситуации с дебиторской задолженностью в России. URL: http://ruicm.ru/media/publication/razvitie_situacii_s_DZ_v_Rossii.pdf

⁴ Осипова А.Е. Совершенствование системы управления оборотными средствами предприятия // Проблемы экономики, финансов и управления производством. Сборник научных трудов вузов России. 2018. № 42. С. 96—103.

- административные границы (воздействие норм и требований действующего законодательства, например, в соответствии со ст. 8 Федерального закона от 17.08.1995 № 147-ФЗ «О естественных монополиях» организации, являющиеся субъектами естественных монополий, не имеют права уклоняться от заключения договора);
- территориальные границы (фактическое месторасположение субъекта, его представительств, филиалов, отделений и пр., а также география контрагентов);
- временные границы (срочность дебиторской задолженности);
- внешние и внутренние границы (в зависимости от статуса контрагента — либо это сотрудник организации, либо контрагент, входящий в группу взаимосвязанных организаций, либо сторонняя организация — резидент, либо сторонняя организация — нерезидент);
- количественные границы (способен ли контрагент «освоить» дебиторскую задолженность в запрашиваемом объеме либо позволяет ли мощность хозяйствующего субъекта и его имеющиеся ресурсы вывести из оборота временно свободные материальные ценности, выполнить работы, оказать услуги в долг);
- качественные границы (надежность контрагента и его способность создать необходимые потоки (денежные, товарные), служащие источником погашения задолженности перед хозяйствующим субъектом. Кроме того, к данным границам можно отнести квалификацию сотрудников и рабочую атмосферу в коллективе).

Резюмируем изложенное. С позиции хозяйствующего субъекта (микроуровень) дебиторская задолженность представляет собой вид активной операции, при которой данный субъект от своего имени и за свой счет передает контрагенту или своему работнику временно свободные материальные ценности (денежные средства, товары), выполняет работы, оказывает услуги на условиях возвратности и срочности (то есть дебиторская задолженность предполагает погашение путем поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг (в случае выданных авансов) либо перечисления денежных средств в оговоренные сроки). При нарушении условий возвратности и срочности дебиторская задолженность из текущей переходит в разряд сомнительной или безнадежной (нереальной ко взысканию).

В широком смысле как компонент системы финансов (макроуровень) дебиторская задолженность — экономическая категория, в которой находят выражение отношения по перераспределению национального дохода, проявляющиеся в том, что хозяйствующие субъекты отчуждают от своего имени материальные ценности (в том числе выполняют работы, оказывают услуги) во временное пользование на условиях возвратности и срочности (рис. 3).

Таким образом, дебиторская задолженность оказывает существенное влияние на стабильность как отдельного хозяйствующего субъекта, так и экономической системы в целом. Это обусловлено по меньшей мере двумя факторами, находящимися во взаимосвязи друг с другом:

- 1) широким распространением торговых операций: формированию дебиторской задолженности подвержены все хозяйствующие структуры, участвующие в товарно-денежных отношениях;
- 2) увеличением рискованности торговых операций: расширение деловой активности происходит в числе прочего за счет заключения контрактов с контрагентами, имеющими более высокий уровень риска. Растущая конкуренция в торговой среде вынуждает коммерческие организации выходить на новые ниши рынка в отношении непосредственно ассортимента предлагаемых товаров и услуг, а также в отношении географического местоположения и отраслевой принадлежности контрагентов.

Кроме этого, представляется возможным говорить о наличии нескольких уровней дебиторской задолженности:

- дебиторская задолженность на уровне отдельной операции;
- дебиторская задолженность на уровне конкретного направления деятельности организации;
- совокупная дебиторская задолженность организации;
- дебиторская задолженность на уровне отрасли;
- дебиторская задолженность на уровне субъекта (территориальной единицы) и государства в целом.

На основании изложенного можно сделать следующие выводы. Совокупность финансовых отношений в дебиторской задолженности не

имеет принципиальных отличий от любого другого звена системы финансов (в противном случае это была бы другая категория). Являясь элементом финансовой системы, дебиторская задолженность на микроуровне представляет собой вид активной операции, посредством которой происходит перераспределение финансовых ресурсов между хозяйствующим субъектом и контрагентами различных категорий: резидентом РФ, нерезидентом РФ, государством в лице налоговой службы, государственными внебюджетными фондами, внутригрупповым контрагентом, внешним контрагентом, внутренним контрагентом (в случае если это сотрудник). На макроуровне как компонент системы финансов дебиторская задолженность выступает в качестве механизма перераспределения национального дохода. Следует отметить, что и в том, и в другом случае перераспределение происходит на условиях возвратности и срочности, что соответствует критериям кредита. При нарушении указанных условий дебиторская задолженность переходит из разряда текущей в просроченную (если не в безнадежную), и в этом случае реализуется кредитный риск. Таким образом, одним из отличительных признаков (особенностей) финансовых отношений в дебиторской задолженности является их рискованная форма, что накладывает особенности на организацию этих отношений как на микро-, так и на макроуровне.

Выводы, сделанные в ходе настоящего исследования, могут быть использованы в качестве вектора дальнейшего изучения и развития теории дебиторской задолженности. Они применимы в практической деятельности хозяйствующих субъектов при формировании кредитной политики, а также в образовательном процессе при изучении дисциплин «Финансы», «Финансовый менеджмент», «Финансы предприятий», «Финансовая система» и т.п.

Таблица 1

Доля просроченной по состоянию на 31.12.2018 дебиторской задолженности в общем объеме задолженности организаций в разрезе отраслей экономики, %

Table 1

The percentage of overdue receivables in the total debt of organizations by industry as of December 31, 2018

Отрасль	Доля просроченной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности, %
Добыча полезных ископаемых	7,51
Обрабатывающие производства	4,44
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	18,43
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	24,86
Строительство	4,69
Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	4,45
Транспортировка и хранение	3,87
Деятельность по операциям с недвижимым имуществом	6,61
Деятельность профессиональная, научная и техническая	5,53
Деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	6,91
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	18,35
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	4,14
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	3,17
Прочие виды деятельности	14,84

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Рисунок 1

Отраслевая структура совокупной дебиторской задолженности, %

Figure 1

The industry structure of total receivables, percentage



Источник: авторская разработка

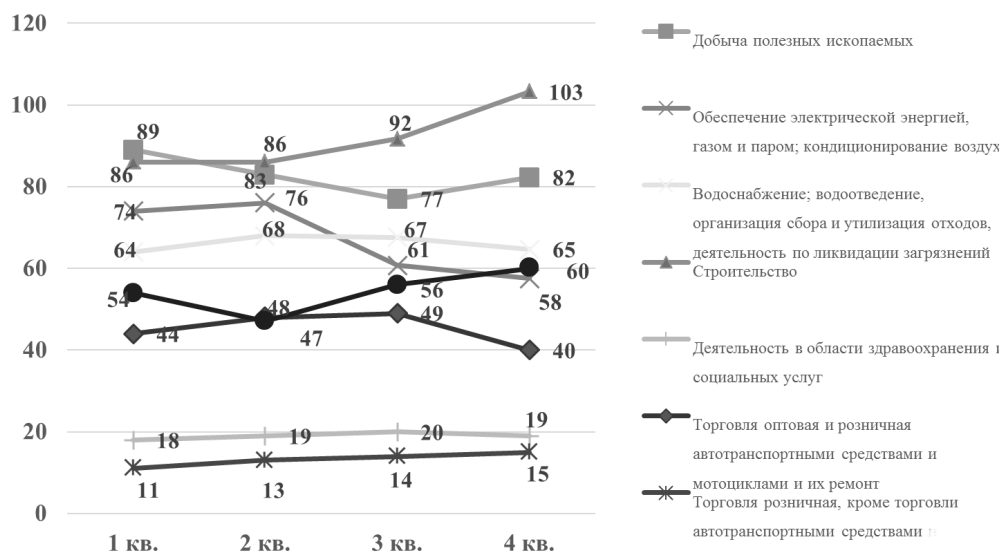
Source: Authoring

Рисунок 2

Период инкассации дебиторской задолженности покупателей и заказчиков крупных и средних предприятий Российской Федерации в 2017 г. (по отраслям), дн.

Figure 2

Receivables collection period: Buyers and customers of large and medium-sized enterprises of the Russian Federation in 2017 by industry, days



Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Рисунок 3
Кругооборот дебиторской задолженности

Figure 3
Receivables cycle



Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Список литературы

1. Kilonzo J.M., Memba S.F., Njeru A. Effect of Accounts Receivable on Financial Performance of Firms Funded by Government Venture Capital in Kenya. *IOSR Journal of Economics and Finance (IOSR-JEF)*, 2016, vol. 7, iss. 1, ver. I, pp. 62–69. URL: <https://www.iosrjournals.org/iosr-jef/papers/Vol7-Issue1/Version-1/G07116269.pdf>
2. Галяутдинова А.Р. Проблемы управления дебиторской задолженностью на предприятии и пути их решения // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 20. С. 3425—3440. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-upravleniya-debitorskoy-zadolzhennostyu-na-predpriyatii-i-puti-ih-resheniya>
3. Дашук М.А., Егорова Л.И. Управление дебиторской задолженностью // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. № 2-3. С. 32—34. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-debitorskoy-zadolzhennostyu>

4. *Дибеева М.Р., Грошев А.Р.* Дебиторская задолженность компании: сущность и значение // Вестник науки и образования. 2019. № 3-1. С. 26—29. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/debitorskaya-zadolzhennost-kompanii-suschnost-i-znachenie>
5. *Егорова Е.Н., Черкасова Ю.С.* Совершенствование учета дебиторской задолженности на примере ООО «Саракташский консервный завод» // Молодой ученый. 2019. № 24. С. 334—339. URL: <https://moluch.ru/archive/262/60675/>
6. *Клычова Г.С., Хамидуллин З.З.* Дебиторская задолженность: сущность и определение // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2016. № 16. С. 40—45. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/debitorskaya-zadolzhennost-suschnost-i-opredelenie>
7. *Колодкина А.В., Салтыков М.А.* Дебиторская задолженность: понятие, методы анализа, управление // Проблемы науки. 2017. Т. 1. № 5. С. 48—51. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/debitorskaya-zadolzhennost-ponyatie-metody-analiza-upravlenie>
8. *Коровина Л.Н., Кобякова С.Н.* К вопросу о дебиторской и кредиторской задолженности // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 7. С. 78—82. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-debitorskoy-i-kreditorskoy-zadolzhennosti>
9. *Лозинская Д.Е.* Дебиторская задолженность: понятие, виды, классификации // Бенефициар. 2017. № 16. С. 13—16.
10. *Махиянова М.А.* Развитие подходов к управлению рисками, применяемых компаниями пищевой отрасли // Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. № 11. С. 1361—1370. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-podhodov-k-upravleniyu-riskami-primenyaemyh-kompaniyami-pischevoy-otrasli>
11. *Мормуль Н.Ф., Еникеева С.А.* Дебиторская задолженность как конкурентное преимущество // Экономические и социально-гуманитарные исследования. 2019. № 2. С. 25—29. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/debitorskaya-zadolzhennost-kak-konkurentnoe-preimushchestvo>

12. Павлюк И.С., Грекова В.А. Методика анализа дебиторской задолженности в системе управления предприятием // Молодой ученый. 2018. № 20. С. 248—251. URL: <https://moluch.ru/archive/206/50409/>
13. Романова Е.А. Разработка методов эффективного управления дебиторской задолженностью предприятий АПК // Наука, техника и образование. 2016. № 1. С. 112—113.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-metodov-effektivnogo-upravleniya-debitorskoy-zadolzhennostyu-predpriyatiy-apk>
14. Селиверстова О.В., Владимирова О.А. Дебиторская задолженность и причины ее появления // Плехановский Барометр. 2017. № 1. С. 106—110. URL: <https://www.rea.ru/ru/news/SiteAssets/plekhanovskiy-barometr/plekhanovskiy-barometr9.pdf>
15. Сепык О.Я. Классификация дебиторской задолженности с целью управления ею // Economics. 2016. № 5. С. 86—88. URL: <https://economic-theory.com/blizhajshij-nomer/bukhgalterskij-uchet-statistika/142-klassifikatsiya-debitorskoj-zadolzhennosti.html>
16. Софина А.А. Просроченная дебиторская задолженность организаций как финансовый инструмент теневой экономики // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2017. № 3. С. 69—76. URL: <http://vestnik-ku.ru/ru/arkhiv/2017-rus/vestnik-3-2017-rus/15-publikatsii/226-prosrochennaya-debitorskaya-zadolzhennost-organizatsij-kak-finansovyy-instrument-tenevoj-ekonomiki>
17. Тагирова Д.В., Усанова Д.Ш. Дебиторская задолженность: анализ и управление // Синергия наук. 2017. № 14. С. 247—251.
URL: <http://synergy-journal.ru/archive/article0896>
18. Deng A., Yu B. Research Overview of Risk Management of SMEs Accounts Receivable Financing Based on Supply Chain Finance. *World Journal of Research and Review (WJRR)*, 2017, vol. 4, iss. 1, pp. 16–20. URL: https://www.academia.edu/32313268/Research_Overview_of_Risk_Management_Of_SMEs_Accounts_Receivable_Financing_Based_on_Supply_Chain_Finance
19. Gorondutse A.H., Ali R.A., Ali A. Effect of Trade Receivables and Inventory Management on SMEs Performance. *British Journal of Economics*,

- Management and Trade*, 2016, vol. 12, iss. 4, pp. 1–8.
URL: <https://doi.org/10.9734/BJEMT/2016/24507>
20. *Hong Mei*. Establish Credit Systems in Enterprises to Strengthen the Management of Accounts Receivables. *Management Science and Engineering*, 2008, vol. 2, no. 1, pp. 97–100.
URL: <http://www.cscanada.net/index.php/mse/article/viewFile/892/911>
21. *Mayes C.H., Dyer J.N.* SMB Automation of Accounts Payable and Accounts Receivable. *International Journal of Business Research*, 2015, vol. 15, no. 3, pp. 37–54.
URL: https://www.researchgate.net/publication/272479318_SMB_Automation_of_Accounts_Payable_and_Accounts_Receivable
22. *Menkinoski G., Nikolovski P., Karadjova V. et al.* Accounts Receivable Management. *International Journal of Sciences: Basic and Applied Research (IJSBAR)*, 2016, vol. 27, no. 1, pp. 88–94.
URL: <https://www.gssrr.org/index.php/JournalOfBasicAndApplied/article/view/5281>
23. *Michalski G.* Determinants of Accounts Receivable Level: Portfolio Approach in Firm's Trade Credit Policy. *Acta Oeconomica Pragensia*, 2008, vol. 16, no. 5, pp. 47–56. URL: <https://aop.vse.cz/pdfs/aop/2008/05/05.pdf>
24. *Song Y.Y.* Research on Accounts Receivable Control Problem in Stages. *Advanced Materials Research*, 2013, vol. 629, pp. 968–971.
URL: <https://doi.org/10.4028/www.scientific.net/AMR.629.968>
25. *Sverdan M., Korzachenko O.* Receivables Management: Optimization of Problematic Business Process of the Telecommunications Company. *Information Technology and Management Science*, 2012, vol. 15, iss. 1, pp. 142–148. URL: <https://doi.org/10.2478/v10313-012-0022-7>
26. *Wu G., Dong X.* Study on Accounts Receivable in Rural Industrial Enterprises. *Journal of Chemical and Pharmaceutical Research*, 2014, vol. 6, iss. 5, pp. 1555–1557. URL: <https://www.jocpr.com/articles/study-on-accounts-receivable-in-rural-industrial-enterprises.pdf>
27. *Веретенникова О.Б., Лаенко О.А.* Сущность оборотного капитала предприятия и его классификация // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2012. № 2. С. 178—183.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-oborotnogo-kapitala-predpriyatiya-i-ego-klassifikatsiya>

28. Володин А.А. Оборотные средства и финансовое состояние предприятий // Вестник Университета. 2015. № 3. С. 152 — 158.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/oborotnye-sredstva-i-finansovoe-sostoyanie-predpriyatiy>
29. Морозова А.М., Алексеева В.С. Аналитическая оценка оборотного капитала предприятий // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2017. № 11. С. 181 — 186.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiticheskaya-otsenka-oborotnogo-kapitala-predpriyatiy>
30. Степанова Е.В. Эффективность использования оборотных средств // Символ науки. 2017. Т. 1. № 4. С. 158 — 159.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-ispolzovaniya-oborotnyh-sredstv>
31. Oware K.M., Samanhyia S., Ampong O.G.A. Assessment of Risk and Challenges of Debt Management Practices in Organizations: A Case Study of Ghana Water Company Limited. *International Journal of Economics, Commerce and Management*, 2015, vol. III, iss. 9, pp. 691–703.
URL: <https://ijecm.co.uk/wp-content/uploads/2015/09/3947.pdf>

Информация о конфликте интересов

Мы, авторы данной статьи, со всей ответственностью заявляем о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

pISSN 2071-4688
eISSN 2311-8709

Theory of Finance

THE ECONOMIC ESSENCE OF RECEIVABLES AS A FINANCIAL CATEGORY: INDUSTRIAL DIMENSION

Oksana V. KASACHEVA ^{a,*},
Viktor A. UDOD ^b

^a OOO Gazprom Transgaz Tomsk,
Tomsk, Russian Federation
OVKasacheva@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0002-6954-6322>

^b Institute of Economics and Management, Tomsk State University (TSU),
Tomsk, Russian Federation
pr.udod@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0001-7082-4062>

* Corresponding author

Article history:

Article No. 268/2020
Received 7 May 2020
Received in revised
form 1 February 2021
Accepted 15 Feb 2021
Available online
29 April 2021

JEL classification:
G32

Keywords: debts
receivable, operative
indicator, current assets,
credit risk, value added
tax

Abstract

Subject. This article discusses the formation of receivables that depends on the influence of numerous and at the same time heterogeneous factors.

Objectives. The article aims to develop methodological provisions for the content of receivables, its key elements, in order to establish an adequate management mechanism to maintain capacity to pay and maximize profits.

Methods. For the study, we used the systems approach, analysis and synthesis, and generalization.

Results. On the basis of generalization and systematization of published works on the subject matter, we have identified insufficient accounting of the impact of receivables at the macro level and show a new direction of the topic in terms of the functional assignment of receivables in the structure of working capital at the micro level.

Conclusions. Receivables are a kind of credit exposure of an economic entity. This risk has certain criteria such as volume and duration combined with time, quantitative and qualitative characteristics.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2020

Please cite this article as: Kasacheva O.V., Udod V.A. The Economic Essence of Receivables as a Financial Category: Industrial Dimension. *Finance and Credit*, 2021, vol. 27, iss. 4, pp. 807–832.
<https://doi.org/10.24891/fc.27.4.807>

References

1. Kilonzo J.M., Memba S.F., Njeru A. Effect of Accounts Receivable on Financial Performance of Firms Funded by Government Venture Capital in Kenya. *IOSR Journal of Economics and Finance (IOSR-JEF)*, 2016, vol. 7,

- iss. 1, ver. I, pp. 62–69. URL:
<https://www.iosrjournals.org/iosr-jef/papers/Vol7-Issue1/Version-1/G07116269.pdf>
2. Galyautdinova A.R. [Problems of accounts receivable management at a company and their solution]. *Rossiiskoe predprinimatel'stvo = Russian Journal of Entrepreneurship*, 2015, vol. 16, no. 20, pp. 3425–3440. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemny-upravleniya-debitorskoy-zadolzhennostyu-na-predpriyatii-i-puti-ih-resheniya> (In Russ.)
 3. Dashuk M.A., Egorova L.I. [Receivables management]. *Aktual'nye problemy gumanitarnykh i estestvennykh nauk*, 2016, no. 2-3, pp. 32–34. (In Russ.) URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-debitorskoy-zadolzhennostyu>
 4. Dibaeva M.R., Groshev A.R. [Accounts receivable of a company: Concept and significance]. *Vestnik nauki i obrazovaniya = Bulletin of Science and Education*, 2019, no. 3-1, pp. 26–29. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/debitorskaya-zadolzhennost-kompanii-suschnost-i-znachenie> (In Russ.)
 5. Egorova E.N., Cherkasova Yu.S. [Improving the accounting of receivables: A case of OOO Saraktash Canning Plant]. *Molodoi uchenyi = Young Scientist*, 2019, no. 24, pp. 334–339. URL: <https://moluch.ru/archive/262/60675/> (In Russ.)
 6. Klychova G.S., Khamidullin Z.Z. [Receivables: The nature and definition]. *Bukhgalterskii uchët v byudzhethnykh i nekommercheskikh organizatsiyakh = Accounting in Budgetary and Non-Profit Organizations*, 2016, no. 16, pp. 40–45. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/debitorskaya-zadolzhennost-suschnost-i-opredelenie> (In Russ.)
 7. Kolodkina A.V., Saltykov M.A. [Receivables: Concept, methods of analysis, management]. *Problemy nauki*, 2017, vol. 1, no. 5, pp. 48–51. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/debitorskaya-zadolzhennost-ponyatie-metody-analiza-upravlenie> (In Russ.)
 8. Korovina L.N., Kobyakova S.N. [To the issue about receivables and payables]. *Sotsial'no-ekonomicheskie yavleniya i protsessy = Social-Economic Phenomena and Processes*, 2013, no. 7, pp. 78–82. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-debitorskoy-i-kreditorskoy-zadolzhennosti> (In Russ.)

9. Lozinskaya D.E. [Debtor indebtedness: Notion, types, classification]. *Benefitsiar*, 2017, no. 16, pp. 13–16. (In Russ.)
10. Makhiyanova M.A. [Development of risk management approaches used by companies of the food industry]. *Rossiiskoe predprinimatel'stvo = Russian Journal of Entrepreneurship*, 2016, vol. 17, no. 11, pp. 1361–1370.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-podhodov-k-upravleniyu-riskami-primenyaemyh-kompaniyami-pischevoy-otrasli> (In Russ.)
11. Mormul' N.F., Enikeeva S.A. [Bills receivable as competitive advantage]. *Ekonomicheskie i sotsial'no-gumanitarnye issledovaniya = Economic and Social Research*, 2019, no. 2, pp. 25–29.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/debitorskaya-zadolzhennost-kak-konkurentnoe-preimushchestvo> (In Russ.)
12. Pavlyuk I.S., Grekova V.A. [Methods of analysis of receivables in the enterprise management system]. *Molodoi uchenyi = Young Scientist*, 2018, no. 20, pp. 248–251. URL: <https://moluch.ru/archive/206/50409/> (In Russ.)
13. Romanova E.A. [Development of methods for effective management of accounts receivable of the agro-industrial complex's enterprises]. *Nauka, tekhnika i obrazovanie = Science, Technology and Education*, 2016, no. 1, pp. 112–113. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-metodov-effektivnogo-upravleniya-debitorskoj-zadolzhennosti-predpriyatiy-apk> (In Russ.)
14. Seliverstova O.V., Vladimirova O.A. [Receivables and the Reasons for its Occurrence]. *Plekhanovskii Barometr*, 2017, no. 1(9), pp. 106–110.
URL:
<https://www.rea.ru/ru/news/SiteAssets/plekhanovskiy-barometr/plekhanovskiy-barometr9.pdf> (In Russ.)
15. Sepyk O.Ya. [Classification of receivables on purpose managements of her]. *Economics*, 2016, no. 5, pp. 86–88. URL:
<https://economic-theory.com/blizhajshij-nomer/bukhgalterskij-uchet-statistika/142-klassifikatsiya-debitorskoj-zadolzhennosti.html> (In Russ.)
16. Sofina A.A. [The overdue accounts receivables of companies as a financial instrument of shadow economy]. *Korporativnoe upravlenie i innovatsionnoe razvitie ekonomiki Severa: Vestnik Nauchno-issledovatel'skogo tsentra korporativnogo prava, upravleniya i venchurnogo investirovaniya Syktyvkar'skogo gosudarstvennogo universiteta = Corporate Governance and*

Innovative Economic Development of the North. Bulletin of Research Center of Corporate Law, Management and Venture Investment of Syktyvkar State University, 2017, no. 3, pp. 69–76. URL: <http://vestnik-ku.ru/ru/arkhiv/2017-rus/vestnik-3-2017-rus/15-publikatsii/226-prosrochennaya-debitorskaya-zadolzhennost-organizatsij-kak-finansovyy-instrument-tenevoj-ekonomiki> (In Russ.)

17. Tagirova D.V., Usanova D.Sh. [Accounts receivable: Analysis and management]. *Sinergiya nauk*, 2017, no. 14, pp. 247–251. (In Russ.) URL: <http://synergy-journal.ru/archive/article0896>
18. Deng A., Yu B. Research Overview of Risk Management of SMEs Accounts Receivable Financing Based on Supply Chain Finance. *World Journal of Research and Review (WJRR)*, 2017, vol. 4, iss. 1, pp. 16–20. URL: https://www.academia.edu/32313268/Research_Overview_of_Risk_Management_Of_SMEs_Accounts_Receivable_Financing_Based_on_Supply_Chain_Finance
19. Gorondutse A.H., Ali R.A., Ali A. Effect of Trade Receivables and Inventory Management on SMEs Performance. *British Journal of Economics, Management and Trade*, 2016, vol. 12, iss. 4, pp. 1–8. URL: <https://doi.org/10.9734/BJEMT/2016/24507>
20. Hong Mei. Establish Credit Systems in Enterprises to Strengthen the Management of Accounts Receivables. *Management Science and Engineering*, 2008, vol. 2, no. 1, pp. 97–100. URL: <http://www.cscanada.net/index.php/mse/article/viewFile/892/911>
21. Mayes C.H., Dyer J.N. SMB Automation of Accounts Payable and Accounts Receivable. *International Journal of Business Research*, 2015, vol. 15, no. 3, pp. 37–54. URL: https://www.researchgate.net/publication/272479318_SMB_Automation_of_Accounts_Payable_and_Accounts_Receivable
22. Menkinoski G., Nikolovski P., Karadjova V. et al. Accounts Receivable Management. *International Journal of Sciences: Basic and Applied Research (IJSBAR)*, 2016, vol. 27, no. 1, pp. 88–94. URL: <https://www.gssrr.org/index.php/JournalOfBasicAndApplied/article/view/5281>
23. Michalski G. Determinants of Accounts Receivable Level: Portfolio Approach in Firm's Trade Credit Policy. *Acta Oeconomica Pragensia*, 2008, vol. 16, no. 5, pp. 47–56. URL: <https://aop.vse.cz/pdfs/aop/2008/05/05.pdf>

24. Song Y.Y. Research on Accounts Receivable Control Problem in Stages. *Advanced Materials Research*, 2013, vol. 629, pp. 968–971.
URL: <https://doi.org/10.4028/www.scientific.net/AMR.629.968>
25. Sverdan M., Korzachenko O. Receivables Management: Optimization of Problematic Business Process of the Telecommunications Company. *Information Technology and Management Science*, 2012, vol. 15, iss. 1, pp. 142–148. URL: <https://doi.org/10.2478/v10313-012-0022-7>
26. Wu G., Dong X. Study on Accounts Receivable in Rural Industrial Enterprises. *Journal of Chemical and Pharmaceutical Research*, 2014, vol. 6, iss. 5, pp. 1555–1557. URL: <https://www.jocpr.com/articles/study-on-accounts-receivable-in-rural-industrial-enterprises.pdf>
27. Veretennikova O.B., Laenko O.A. [Companies' working capital and its classification]. *Vestnik Omskogo universiteta. Seriya: Ekonomika = Herald of Omsk University. Series: Economics*, 2012, no. 2, pp. 178–183.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-oborotnogo-kapitala-predpriyatiya-i-ego-klassifikatsiya> (In Russ.)
28. Volodin A.A. [Current assets and financial condition of enterprises]. *Vestnik Universiteta*, 2015, no. 3, pp. 152–158.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/oborotnye-sredstva-i-finansovoe-sostoyanie-predpriyatiy> (In Russ.)
29. Morozova A.M., Alekseeva V.S. [Analytical evaluation of the current capital of enterprises]. *Mezhdunarodnyi zhurnal gumanitarnykh i estestvennykh nauk*, 2017, no. 11, pp. 181–186.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiticheskaya-otsenka-oborotnogo-kapitala-predpriyatiy> (In Russ.)
30. Stepanova E.V. [The efficiency of working capital's use]. *Simvol nauki. Mezhdunarodnyi nauchnyi zhurnal*, 2017, vol. 1, no. 4, pp. 158–159.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-ispolzovaniya-oborotnyh-sredstv> (In Russ.)
31. Oware K.M., Samanhyia S., Ampong O.G.A. Assessment of Risk and Challenges of Debt Management Practices in Organizations: A Case Study of Ghana Water Company Limited. *International Journal of Economics, Commerce and Management*, 2015, vol. III, iss. 9, pp. 691–703.
URL: <https://ijecm.co.uk/wp-content/uploads/2015/09/3947.pdf>

Conflict-of-interest notification

We, the authors of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.