



ТЕОРЕТИЧНИ ОСНОВИ НА ДЕБИТОРСКАТА ЗАДЛЪЖНЯЛОСТ

THEORETICAL FUNDAMENTALS OF ACCOUNTS RECEIVABLE

Борис Стоев

Boris Stoev

Стопанска академия „Д. А. Ценов“ – Свищов

D. A. Tsenov Academy of Economics – Svistov

Abstract: The present study systematizes the main theoretical formulations outlining the origin of credit as an economic category. The comparative analysis made between them also reveals the evolution of economic thought in relation to the issues under consideration. As a result, in trade relations between economic entities, one of the forms of credit in the exchange of goods and services is used – trade, which forms receivables. Its management requires the development of rules and procedures that shape the credit policy of companies.

Keywords: credit; accounts receivable; credit policy.

JEL: G30, F13

ВЪВЕДЕНИЕ

Настоящата икономическа действителност налага търсенето на подходящи техники за финансиране на предприятията. Слабите нива в оборотите на пласмента на произведената продукция водят до липсата на свеж финансов ресурс, който би се оказал от жизнено важен за финансовото оцеляване на фирмите. Занижената стопанска активност принуждава мениджърите на компаниите да търсят всевъзможни варианти за излизане от тази негативна ситуация, но един от основните способности за това си остава покупката на стоки и услуги с отсрочено плащане, което формира т.нар. дебиторска задлъжнялост. Изясняването на нейната същност и характерни особености изисква да проследим процеса ѝ на зараждане и еволюция. Той обхваща доста дълъг период от време и изследване на научните концепции на редица световни икономисти.

ИЗЛОЖЕНИЕ

1. Зараждане на кредитните отношения

Съвременното разбиране за същността и особеностите на дебиторската задлъжнялост налага да се очертае възникването на кредита като икономическа категория и произтичащите от него отношения (Vatev, 2015). Тази специфична форма на размяната характеризира отношенията между икономическите субекти при предаването помежду им на някаква стойност. В специализираната финансова литература въпросите са изследвани от редица чуждестранни учени, които поставят началото на различни теоретични концепции. Една от тях е **натуралистическата теория**, според която кредитът е техника за преразпределението на наличния капитал. Нейни създатели са Адам Смит и Д. Рикардо. Техните идеи могат да се систематизират в два основни аспекта (Avramov & Popov, 2004). Първият е, че се очертава връзката между производството на стоките и кредита, а вторият е, че обектът на кредита се отнася единствено до натуралните богатства,

като извън анализа остава въпросът за наличните пари. Еволюцията на икономическата мисъл води до появата и развитието на друга теоретична постановка – **капиталотворческата теория** (Rusenov & Poryazov & Radkov, 1982). Тя е своеобразно отражение на съществуващата тогава социално-икономическа действителност. Като неин създател Маклеод счита, че богатство е всичко онова, което притежава покупателна способност. Това води до поставянето на паритет между кредит и пари. Последователите на посочения учен определят кредита като основен стълб на икономическото развитие. Мотивът в подкрепа на тази теза е, че той създава покупателна сила за предприемачите, води до повишено производство на стоки, което намалява развитието на инфлационните процеси. Появата на **ревизионистическата теория** е надграждащ елемент от теоретичните концепции на 18 в. (Hilferding, 1947). Един от най-значимите ѝ представители – Р. Хилф-рединг – определя кредита като важен фактор на стоковата размяна, която може да се реализира чрез издаването на полица. Неговите идейни последователи Хан и Шумпетер считат, че чрез кредита е възможно да се влияе върху икономическата конюнктура, т.е. кредитът е инструмент за въздействие върху икономическия цикъл в националното стопанство на всяка страна (Shumpeter, 1982, Hahn, 1923). Чрез него се постига икономическа експанзия, изразяваща се в стимулирането на търсенето, заетостта и инвестициите. Но това не бива да създава илюзията, че само чрез кредита е възможно постигането на стабилност в икономиката и осигуряването на пълна заетост на икономическите агенти. Без подкрепата на ефективна монетарна политика от страна на централната банка тези, положителни резултати не биха били възможни.

Развитието на икономическите процеси през изминалите няколко века са довели до еволюиране на кредитните отношения и появата на различни форми за осъществяване на размяната на стоки и услуги между стопанските субекти (Rachev, 1992). Получаването на стоки и услуги с отлагане на заплащането им в момента на размяната на благата е формата „търговски кредит“ (Radkov & Adamov, 1998). В наши дни той е традиционна, присъща за почти всяка една бизнес единица операция, която позволява бързо и ефективно управление на оперативната дейност на компаниите. Чрез него се реализира по-ефективно управление на оборотните капитали на фирмата, изразяващо се в минимализиране срока на кръгооборота на входящите производствени ресурси – времето от момента на постъпване на материалните блага във фирмите до момента, в който те излизат от предприятието под формата на готова продукция. Елемент от тяхната структура е и „дебиторската задлъжнялост“, резултат от пласмента на стоки и услуги. Тя представлява парично вземане, формирано в полза на продавача на стоки и услуги, при отлагане на заплащането им в момента на тяхната размяна. Трактовка относно същността и специфичните особености на това понятие се представя в разработките на редица автори.

Дебиторската задлъжнялост има своите предимства и недостатъци. Първо, чрез отлагането на плащанията за продадените на кредит стоки и услуги фирмите правят опит да завземат нови пазарни ниши. Така те стимулират обема на продажбите, а оттук – рентабилността и корпоративните печалби. Освен това с формирането на дебиторска задлъжнялост компанията продавач може да иска да задържи своите клиенти, с които е изградила дългогодишни търговски отношения. Дебиторската задлъжнялост може да се разглежда и като инструмент за формирането на нови партньорства и привличането на нови контрагенти. Стремехът към разрастване може да има и своя негативен ефект, ако не се съобразят с няколко важни за мениджмънта на компанията неща. Високите ѝ нива неминуемо ще окажат влияние върху размера на разходите на компанията и то най-вече върху тези от тях, които са свързани с нейното управление. Фирмите трябва да ангажират все по-голям брой служители, които пряко да отговарят за нейното управление. Освен това високите нива на формираните бъдещи вземания крият съществена опасност – възможността голяма част от тях да не бъдат навременно събрани. Това би застрашило финансовата стабилност на компаниите, изразяваща се във влошаване на тяхната ликвидност. От друга страна, намаляването на размера на дебиторската задлъжнялост крие риск от намаляване обръщаемостта на продажбите и задържане на готовата продукция в търговските складове на компаниите. Всичко това поставя една важна задача пред финансовите мениджъри на тези предприятия. Това е въпросът със

намирането на решения на проблема със изготвянето на т.нар. оптимално ниво на дебиторската задлъжнялост, което ще оптимизира размера и разходите, обезпечаващи нейното обслужване. Решението на този въпрос разкрива връзката ѝ с високоликвидните активи на предприятието. Това налага нейният анализ да разглежда въпросите за съблюдаване срока на нейната обръщаемост, рисковете от неплатежоспособност на контрагентите и намаляване на размера на несъбираемите вземания, които се явяват основни акценти при анализа на ефективната кредитна политика на мениджърите.

2. Политика на кредитиране на контрагентите

Адекватните финансово-управленски решения на предприятията съдържат в своята си част и осъществяването на редица действия по оптимизацията на дебиторската им задлъжнялост (Berzon & Tyugai & Terlpva, 2010). Такива са не само контролът на нейното ниво и внимателният анализ при подбора на контрагентите, но и изграждането на система за анализ на вземанията от клиенти и възможността за събиране на просрочените задължения. Може да се каже, че фирмите е необходимо да разработят набор от правила, които да представят алгоритъм за политиката на търговско кредитиране, и начинът, по който да се организира събирането на вземанията от техните клиенти. Или казано с други думи, това е съставяне на кредитната политика на компаниите. Тя се определя като един от основните елементи на управлението на оборотните капитали на фирмите. От своя страна, въпросите, отнасящи се до кредитирането на контрагентите, подпомагат изпълнението на друга по-важна задача. Тя е свързана с осъществяване на стратегическия въпрос, касаещ избора на пазарните позиции на компанията, т.е. как компаниите ще изграждат своите отношения с настоящите и бъдещите дебитори (Todorova, 2015). Целта на една такава кредитна политика е постигането на по-висока ефективност на инвестициите в дебиторска задлъжнялост, а също така запазване на съществуващите и намиране на нови клиенти. Чрез нея ще бъдат решени въпроси, свързани с увеличаване пласмента на готова продукция, намаляване броя на лошите длъжници по реализираните сделки, намаляване на разходите за реализиране на продажбите с отсрочено плащане, повишаване на конкурентоспособността на фирмите и изграждане на по-добра пазарна репутация.

Кредитната политика на фирмите е необходимо да се анализира периодично в рамките на бюджетната финансова година. Нейното формиране е задача на фирменото ръководство и ръководителите на отдела по пласмента на готова продукция. Те трябва да притежават умения, които ще им позволят да вземат решения относно:

- съществуването на нормативни ограничения на законодателството;
- оценяването на кредитоспособността на потенциалните субекти на кредитиране;
- организация на процесите по пласмента и събираемостта на вземанията;
- състоянието на пазара и пазарните позиции на кредитоискателите;
- анализа на обезпечението по търговските сделки.

Можем да направим извод, че процесът по провеждането на кредитната политика на икономическите субекти обхваща процедурите, свързани с анализа на финансовото състояние на контрагентите, условията на предоставяния търговски кредит, минимализиране размера на несъбираемите вземания, търсенето на оптимално ниво на пласмента на продукция с отложено плащане, анализ и контрол на платежната дисциплина при реализирането на вземанията от клиенти. В зависимост от изпълнението на посочените процедури фирмите избират и типа на провежданата от тях политика, която може да бъде: **консервативна, умерена и агресивна** (Nedkov, 2008). Първата се характеризира с поставянето на високи изисквания пред потенциалните кредитоискатели. Тези високи стандарти на търговско кредитиране най-общо намират израз в кратки срокове на сделката по пласмента на стоки и услуги, възможно най-кратък срок на отсрочката на плащането и нисък процент на търговската отстъпка. С това се цели да се постигне ниско ниво на възможните рискове за продавачите, но едновременно с това трябва да се има предвид, че това води до намаляване на пазарните позиции и обема на продажбите. Агресивната политика, от своя страна,

е противоположна на консервативната. Нейното провеждане има за цел да увеличи продажбата на създадените стоки и услуги на пазара. В начален етап тези действия ще повишат фирмената ликвидност на компаниите, ще разширят пазарния им дял и ще спечелят нови клиенти. Всичко това се постига чрез сравнително бърз анализ на финансовото състояние и кредитна надеждност на желаещите да закупят готовата продукция. Но това крие и своите рискове, които могат да бъдат в различни аспекти – финансови, пазарни, търговски и др.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключение можем да обобщим, че разработването на адекватна кредитна политика от страна на фирмите за управление на дебиторската им задлъжнялост изисква да се изгради стройна система от дейности и правила, свързани с пласмента на готовата продукция и услуги. В този случай ще бъде възможно да бъде сведен до минимум рискът при събираемостта на вземанията и намалена вероятността компаниите да влошат своята ликвидност и финансово състояние. Това показва също, че анализът и управлението на дебиторската задлъжнялост са процеси, които не бива да бъдат разглеждани едностранно и изолирано от анализа на общото финансово състояние на фирмата. Бъдещите финансови вземания са тясно и неразривно свързани с друг важен елемент от структурата на счетоводния баланс – парите и паричните наличности, които са инструментът за погасяване на вземанията на кредиторите.

REFERENCES

- Avramov, J., D. Popov. (2004).** Theory and history of money and credit. Sofia, p. 114.
Berzon, N., L. A. Tyugai, T. V. Teplova. (2010). Financial management. Moscow, p. 226.
Hahn, A. Der Kredit. (1923). In: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Band V. Jena, p. 913.
Hilferding, R. (1947). Das Finanzkapital, Berlin, p. 360.
Nenkov, D. (2008). Financial Management – short course. Sofia, p. 170.
Rachev, F. (1992). Banking and trade credit. // Economics, pp. 29.
Radkov, R., V. Adamov. (1998). Money and banks. V. Tarnovo, Abagar, p. 670.
Rusenov, M., D. Poryazov, R. Radkov. (1982). Money circulation and credit of capitalism. Varna, KI Georgi Bakalov, p. 277.
Schumpeter, J. (1982). Theory of Economic Development. Moscow, p. 385–430.
Todorova, L. (2015). Determining the risk characteristics of commercial enterprises – an important component of commercial policy in deferred payment sales // Entrepreneurship: Entrepreneurship, issue III, p. 116.

За контакти:

Борис Стоев, докторант
Служебен адрес: гр. Свищов, ул. „Ем. Чакъров“ 2
Стопанска академия „Д. А. Ценов“
Ел. поща: bbstoev@abv.bg
