

УДК 658.153

***ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРИЧИНЫ
ВОЗНИКНОВЕНИЯ И СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ***

Урасова Н.Г.

к.э.н., доцент,

Академия маркетинга и социально–информационных технологий – ИМСИТ

г. Краснодар, Россия

Кульнев В.

студент,

Академия маркетинга и социально–информационных технологий – ИМСИТ,

г. Краснодар, Россия

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью. Дана оценка наиболее эффективных способов работы с дебиторами, приводящих к сокращению просроченной ими задолженности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, просроченная задолженность, анализ, управление, кредитная политика.

***RECEIVABLES OF THE ENTERPRISE: THE CAUSES AND CONTROL
METHODS***

Urasova N. G.

Ph. D., associate Professor,

Academy of marketing and social information technologies – IMSIT

Krasnodar, Russia

Kulnev V.

student,

Academy of marketing and social information technologies – IMSIT,

Krasnodar, Russia

Annotation

The article deals with the theoretical aspects of accounts receivable management. The estimation of the most effective ways of working with debtors, leading to the reduction of overdue debts.

Keywords: accounts receivable, overdue debt, analysis, credit policy, management.

В условиях кризиса ликвидности возможность привлечения внешних финансовых ресурсов для корпоративных целей резко снижается. В этой ситуации предприятия прибегают к мобилизации собственных ресурсов организаций. Одним из таким ресурсом может выступать дебиторская задолженность, при условии, что она погашается своевременно, а ее рост не приводит к обесцениванию стоимости.

Поскольку дебиторская задолженность, ее размер и качество оказывают существенное влияние на финансовое положение предприятия, вопросы управления дебиторской задолженностью приобретают особую актуальность и требуют совершенствования подходов с целью недопущения снижения платежеспособности и ликвидности организации [3].

Как показывает практика, процесс управления дебиторской задолженностью на отдельных предприятиях оказывается неэффективным, так как возникают ситуации, когда предприятие, являясь прибыльным, не имеет денежные средства. Многие предприятия для признания выручки используют метод начисления, а финансовый результат определяется по мере отгрузке продукции (товаров, услуг). Поэтому, пока денежная сумма не поступит на расчетный счет в банке, прибыль не может быть признана в реальном выражении. Дебиторскую задолженность следует относить к временному положительному денежному потоку. Образование дебиторской задолженности невозможно без осуществления инвестиций в капитал. Для этих целей необходимо формировать и использовать денежный фонд на принципах возвратности, срочности и платности [2].

В научной литературе предлагается множество различных подходов к анализу дебиторской задолженности. При этом большинство авторов считают, что экономический анализ дебиторской задолженности, прежде всего, направлен на расчет и оценку показателей оборачиваемости и анализ состава и структуры по данным отчетного года. Однако управленческий анализ, является гораздо более широким, чем простое определение за счет каких составляющих произошли изменения в совокупной величине задолженности. Результаты анализа дебиторской задолженности предприятия являются базой для оценки эффективности ее использования.

В целях управления дебиторской задолженностью должна быть организована работа, направленная на уменьшение величины просроченной и сомнительной задолженности. Для решения проблемы с целью своевременного погашения обязательств необходимо воздействовать на дебиторов различными методами. Наиболее распространенными методами являются: устные напоминания, письменные напоминания, подача иска, исполнение решения суда, штраф, пеня, неустойка [1].

Как показывают исследования, наиболее эффективными методами работы с дебиторами являются штрафные санкции за выплату долга не в установленный срок. Однако, данный метод имеет недостаток – длительный период между самим фактом воздействия на дебитора и погашением займа. В некоторых случаях этот промежуток может составлять около полугода.

Для сокращения доли дебиторской задолженности предприятию необходимо оптимизировать кредитную политику и ужесточать санкции. В этом случае ответственность за сбор дебиторской задолженности делегируется на менеджера по продажам, который в свою очередь приостановит реализацию сразу после того, как только задолженность будет просрочена. За отсутствие просроченных обязательств руководство предусмотреть стимулирующие выплаты. Помимо менеджера по продажам непосредственное воздействие на состояние дебиторской задолженности могут оказать юрист, сотрудник Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

бухгалтерской службы предприятия.

В числе наиболее эффективных способов, позволяющих уменьшить риск образования просроченной дебиторской задолженности, можно выделить систему скидок и штрафов. Систему начисления пеней и штрафов, в результате нарушения дебитором графика погашения задолженности, закрепить в договоре. Систему скидок применять в зависимости от срока оплаты продукции (товаров, услуг). При условии, если предварительная оплата произведена в полном объеме – предоставлять скидку в размере 3% от стоимости продукции (товаров, услуг), при частичной предоплате – размер скидки установить 2%, а при оплате по факту получения –1%.

Таким образом, системная работа по управлению дебиторской задолженности может привести к сокращению просроченной задолженности до 80% и укреплению финансового состояния предприятия.

Библиографический список

1. Алексеева, Г.И. Управление дебиторской задолженностью /Г.И. Алексеева, А.М. Парагульгов //Международный бухгалтерский учет. – 2016. – № 8. –С. 285
2. Новичкова, О.В. Современные подходы к управлению дебиторской задолженностью предприятия // Финансы и управление. 2015. – №1.– С. 1–10
3. Урасова Н.Г., Рябко В.Е. Оптимальная политика управления оборотными активами предприятия, как фактор повышения эффективности деятельности // Вектор экономики. - 2018.–№5(23).–С.115

Оригинальность 77%