

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

RECEIVABLES MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

*Y. Melnikova
Y. Baibakova*

Annotation

This article deals with the receivables as an objective process of business enterprise. Planning receivables – is the process of preliminary financial calculations, evaluation of management decisions. Planning to accounts receivable was real, so – effective, it is necessary to formulate a strategy for the organization, define a policy of selling, choose rational parameters of accounts receivable. Planning amount of accounts receivable – was, is and will be one of the most important. The problems of management of accounts receivable.

Keywords: debtor, accounts receivable, current assets.

Мельникова Юлия Васильевна

К.э.н., доцент ФГБОУ ВПО

*"Волгоградский государственный
социально-педагогический университет"*

Байбакова Яна Андреевна

ФГБОУ ВПО

*"Волгоградский государственный
социально-педагогический университет"*

Аннотация

Данная статья посвящена рассмотрению дебиторской задолженности, как объективного процесса хозяйственной деятельности предприятия. Планирование дебиторской задолженности – это процесс предварительных финансовых расчетов, оценки управленческих решений. Чтобы планирование дебиторки было реальным, а значит – эффективным, необходимо сформулировать стратегию организации, определить политику сбыта, выбрать рациональные параметры дебиторки. Планирование величины дебиторской задолженности – был, есть и будет одним из важнейших. Сформулированы задачи управления дебиторской задолженностью.

Ключевые слова:

Дебитор, дебиторская задолженность, оборотные активы.

Для начала рассмотрим понятия дебитор и дебиторская задолженность. Дебитором называют должника, который является одной из сторон гражданско-правового обязательства связи по имуществу между двумя и более лицами. Дебиторской задолженностью считается совокупность всех долгов, т. е. некая часть оборотного капитала, причитающиеся организациям, от юридических или физических лиц. Также ее называют обездвижением собственных оборотных активов. [3, с.21].

Дебиторская задолженность появилась в системе безналичных расчетов как объективный процесс хозяйственной деятельности организации. Дебиторская задолженность полностью зависит от того как ведется политика организации относительно покупателей и продукции, в то время как производственные запасы и незавершенное производство очень тяжело поменять путем принятия того или иного решения.

Дебиторская задолженность – из самых важных и ключевых компонентов оборотного капитала. Дебиторская задолженность – это актив предприятия, связанный с юридическими правами, включая право на имущество. Мы знаем, что в составе активов предприятий дебиторская задолженность имеет стоимость, а также влияет на область предпринимательской деятельности. Дебиторка

не обладает функцией товара, значит, к продаже подлежит только уступка права требования, а она, имеет цену лишь в случае появления потребительской стоимости, которая может проявиться у покупателя в результате своевременного погашения задолженности, возникшей по другой сделке, а также в случае предотвращения убытков, получения от дебитора подходящих покупателю товаров и услуг. [1, с.29].

Важнейшей задачей управления дебиторской задолженностью является определение с потребителями таких договорных отношений, которые могут предоставить абсолютное и своевременное поступление средств, для того, чтобы осуществить все платежи.

На различных этапах появляются предпосылки для возникновения просроченной и безнадежной задолженности. Такие этапы как: проведение преддоговорных процедур, заключение соглашения, исполнение договорных обязательств. Поэтому процесс формирования и погашения дебиторской задолженности всегда должен быть под контролем.

Существуют уже сформированные процедуры по работе с дебиторской задолженностью, а также технологии, которые позволяют избежать ее появления.

Политика по управлению дебиторской задолженностью предполагает часть общей политики управления оборотными активами и маркетинга предприятия.

Существуют определенные задачи управления дебиторской задолженностью:

- ◆ определение подходящего уровня дебиторской задолженности;
- ◆ подбор условий продажи, которые могут обеспечить гарантированное поступление денежных средств;
- ◆ формирование для различных групп покупателей скидок, либо надбавок;
- ◆ увеличение востребования долговых обязательств;
- ◆ уменьшение долгов в бюджете;
- ◆ определение и оценка всех возможных издержек, которые связаны с дебиторской задолженностью, то есть упущенной выгоды от неиспользованных средств, которые заморожены в дебиторской задолженности. [4,с.21].

Продажа товаров на условиях отсрочки платежа – это основная хозяйственная операция, в результате которой и возникает дебиторская задолженность. Появление дебиторской задолженности связывают с моментом отгрузки контрагенту товара, выполнением работы, оказанием услуг, не получив оплаты. Дебиторская задолженность может возникнуть: при закупке сырья или иной продукции по предоплате на условиях отсрочки поставки, при переплате налогов (сборов), выдаче сотрудникам в подотчет денежных средств [3].

Управлять дебиторской задолженностью, также можно, заинтересовав покупателя в досрочной оплате счетов. Если платеж осуществлен ранее договорного срока, то предоставляются различные скидки с цены продажи, либо стоимости поставки. В этом случае, преимущество поставщика заключается в том, что, получив выручку раньше срока и используя ее в денежном обороте, он возмещает предоставленную ранее скидку.

Для более эффективного управления дебиторской задолженностью все разработанные управленческие системы и процедуры должны быть формализованы и задокументированы. Это позволит закрепить ответственность за должностными лицами, повысит прозрачность и контролируемость данной работы. В качестве нормативной базы по управлению дебиторской задолженностью на предприятии чаще всего выступает "Положение о кредитной политике", которое регламентирует все основные

вопросы, связанные с управлением дебиторской задолженностью. Положением определяется регламент работы и состав комиссии по управлению дебиторской задолженностью, порядок и форматы анализа дебиторской задолженности, порядок и методику оценки контрагентов, порядок и методику расчета лимитов дебиторской задолженности.

Помимо "Положения о кредитной политике" отдельные элементы системы управления дебиторской задолженностью могут быть закреплены в других нормативных документах предприятия. В частности, "Положение по учетной политике" определяет порядок инвентаризации задолженности, периодичность и порядок формирования резерва по сомнительным долгам. "Положение о договорной работе" определяет те элементы кредитной политики, которые закрепляются в договорах с контрагентами – порядок и сроки оплаты, условия предоставления отсрочки платежа, размер доплат за отсрочку и скидки за раннюю оплату, возможные штрафные санкции. Этим же Положением определяются условия типовых договоров, применяемые к различным группам контрагентов в зависимости от их финансовой надежности.

Специалисты организации должны анализировать дебиторскую задолженность по персональному списку контрагентов, по размерам и срокам формирования; следить за расчетами по отсроченной или просроченной задолженности, оценивать наличие дебиторской задолженности; определять приемы и способы ускорения востребования долгов и уменьшения долгов [5].

Необходимо отметить, что для эффективного управления дебиторской задолженностью организации часто не хватает:

- ◆ грамотных работников, которые составляют типовые документы;
- ◆ знания особенностей деятельности государственных органов,
- ◆ знания методов осуществления и продвижения коллекторской деятельности;
- ◆ call-центра, включая всё оборудование, помещение, персонал организации и программное обеспечение;
- ◆ службы, которая лично взаимодействует с должниками [2,с.37].

ЛИТЕРАТУРА

1. Брунгильд С.К. Управление дебиторской задолженностью. М.: Аспект, 2008. 29с.
2. Дудин А.В. Дебиторская задолженность. Методы возврата, которые работают. М.: Вedo, 2002. 37с.
3. Библиотека управления. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/>
4. Щербаков В.А. Политика управления дебиторской задолженностью. М.: Вече, 2001. 21с.
5. Мурикова А.Р. Управление дебиторской задолженностью как элемент эффективной финансовой политики организации // Молодой ученый. 2012. №5. С. 181–183.