

Супонькина Анастасия Владимировна

магистрант

Солдатова Лада Александровна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»

г. Оренбург, Оренбургская область

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Аннотация: статья посвящена рассмотрению дебиторской задолженности с целью ее эффективного управления. Авторами рассмотрены несколько приемов по управлению дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление, увеличение выручки, факторинг.

Управление дебиторской задолженностью – одна из функций руководителя предприятия. И если руководитель предприятия не справляется с этой функцией, то этим должны заняться учредители. Но мало кто вообще понимает, что и как с этим нужно делать.

Итак, для чего вообще нужно управление дебиторской задолженностью?

По мнению Натальи Желудко, во-первых, любое предприятие заинтересовано в сокращении сроков погашения причитающихся ему платежей. Получение средств от дебиторов – один из основных источников поступления средств на предприятия.

Во-вторых, наличие простроченной дебиторской задолженности обуславливает недостаток финансовых ресурсов для оплаты причитающихся своих платежей, таких как: коммунальные платежи, электроэнергия, арендная плата, текущий ремонт, выплата заработной платы, уплата налогов и т. д. В общем, происходит замораживание средств в дебиторской задолженности и соответственно замедление оборачиваемости капитала, что ведет к уменьшению отдачи от его использования.

Приблизить время поступления денежных средств дает возможность внедрения приемов управления дебиторской задолженностью.

1. Контроль и анализ расчетов с дебиторами по отсроченным или просроченным задолженностям.

2. Выбор способов ускорения поступления платежей и уменьшение безнадежных долгов.

3. Расчет приблизительного времени поступления денежных средств от дебиторов.

4. Оценка возможности факторинга. Чем, к слову, многие компании не пользуются просто потому, что не осознают, что есть возможность продать дебиторскую задолженность банку. Таким же образом, возможно использовать банковскую гарантию, заранее страхуя свои риски в неполучение дебиторской задолженности в срок. Да, это повышает расходы, но это дает дополнительные гарантии, что вы получите вообще свои денежные средства [5].

Контроль и анализ расчетов с дебиторами. Во-первых, нужно по срокам определить области, в которых необходимы какие-либо необходимые усилия по возврату долгов. И соответственно нужно создать резерв по сомнительным долгам. В отечественной и международной практике есть небольшая разница в подходе по созданию резерва по сомнительным долгам. Согласно российским бухгалтерским регулятивам, резерв по сомнительным долгам формируется по итогам инвентаризации на последний день отчетного периода, т.е. по факту. В международной практике, кроме непосредственного списания просроченного долга на результаты отчетного периода (в течение отчетного периода подобные долги обособляются, накапливаются на отдельном счете и на дату составления отчета списываются), предусматриваются и другие виды расчетов с дебиторами, а конкретно, создание резерва по сомнительным долгам в процентах от объема реализации или дебиторской задолженности (иными словами, акцент делается не на ретроспективу, а на перспективу).

Дальше с целью максимизации притока денежных средств, предприятию следует:

1. Разработать систему договоров с гибкими условиями сроков и форм оплаты, к которым можно отнести:

а) предоплату, после которой предполагается наличие скидок. К примеру, если вы платите по предоплате точно в срок, то следует предположить, что там может быть скидка. Таким образом, стимулировать на быструю оплату;

б) частичная предоплата. Часть денег, таким образом все равно возможно получить;

в) выставление промежуточного счета. Это эффективно при долгосрочных контрактах и обеспечивает регулярный приток денежных средств по мере выполнения отдельных этапов работы.

г) банковская гарантия. Она предполагает, что банк будет возмещать требуемую сумму, в случае, неисполнения дебитором своих обязательств [4].

2. Важным элементом ускорения денежных средств и уменьшения безнадежных долгов является стратегия продаж, которая может предусматривать следующее:

1) при невозможности полной предоплаты необходимо попытаться получить частичную предоплату.

2) можно установить вознаграждения персонала, в зависимости от эффективности мер по получению платежей.

3) нужно требовать отчеты от главного бухгалтера или менеджеров по срокам возврата дебиторской задолженности, о котором говорилось чуть выше [5].

Отчет должен предоставляться и по контрагентам, и в разрезе каких-то других данных, которые вам могут быть нужны, кроме сроков. В отчете должно быть написано:

а) сколько выслано предупреждений должникам, например, в этом году или в этом месяце по исходящим письмам в сравнении с предыдущим периодом. Это показывает, была ли вообще проведена хоть какая-то предупредительная работа о том, что они должны вернуть долги;

б) сколько составлено исков в суды – обычная практика. Если вам долго не возвращают деньги, то вы обязаны подать заявление в суд, иначе, вы не сможете потом взыскать эти деньги. Поэтому у бухгалтера должна быть обязанность подавать иски в суды.

Вы должны принять все меры по взысканию долга. Причем отчет должен быть ежемесячным по дебиторской задолженности.

Мы считаем, что эта небольшая статья об управлении дебиторской задолженностью заставит вас задуматься, что работа в этом направлении должна проводиться. Это не нужно пускать на самотек.

Список литературы

1. Желудко Н. Управление дебиторской задолженностью. Системная работа по управлению дебиторской задолженностью [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=T51BNFdq2bA>

2. Твердохлебов В.В. Эффективное управление дебиторской задолженностью – залог финансового благополучия компании // Электронный журнал «Российский налоговый курьер». – 2013. – №18.

3. Супонькина А.В. Дебиторская задолженность: сущность, анализ, управление / А.В. Супонькина, Е.И. Куценко // Электронный журнал «Теория и практика современной науки». – 2016. – №12 (18).

4. Как контролировать дебиторскую задолженность: методы и инструменты / СКБ «Контур» – 15 июля 2015 г.