

**Андриянова Марина Владиславовна**

бакалавр экон. наук, экономист первой категории

ОАО «Кузнецкбизнесбанк»

г. Новокузнецк, Кемеровская область

**Буйвис Татьяна Анатольевна**

канд. экон. наук, доцент

Новокузнецкий институт (филиал) ФГБОУ ВО «Кемеровский

государственный университет»

г. Новокузнецк, Кемеровская область

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УЧЕТА И УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ (НА ПРИМЕРЕ ООО «КУРЬЕР СЕРВИС НОВОКУЗНЕЦК»)**

***Аннотация:** как свидетельствует практика, в настоящее время трудности на пути оптимизации управления дебиторской и кредиторской задолженностью связаны с острой нехваткой методических положений по их управлению, что и обуславливает актуальность выбранной темы. Выработка таких положений необходима для создания эффективной системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью промышленных предприятий, о чём и пойдёт речь в данной статье.*

***Ключевые слова:** дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, политика управления.*

Актуальность данной статьи определяется в первую очередь тем, что стабильность экономики невозможна без финансовой устойчивости организации. Наибольшее влияние на деятельность предприятия оказывают внутренние факторы. Среди них особое место занимает наличие дебиторской и кредиторской задолженностей. Дебиторская задолженность является одним из основных источников формирования финансовых потоков платежей. Кредиторская задолженность как долговое обязательство организации всегда содержит суммы потенциальных выплат, нуждающихся в бухгалтерском наблюдении и контроле.

От состояния расчетов с дебиторами и кредиторами во многом зависит платежеспособность организации, ее финансовое положение и инвестиционная привлекательность.

Целью исследования является: на основании теоретических исследований и анализа состояния предприятия разработать мероприятия по контролю и оптимизации размеров дебиторской и кредиторской задолженности, доказав их целесообразность и экономическую эффективность.

Правильные и своевременные расчеты с дебиторами и кредиторами имеют большое значение для предприятия. Особая роль при этом отводится управлению дебиторской и кредиторской задолженностью, что входит в обязанности аппарата бухгалтерии и финансовой службы предприятия.

Задолженность дебиторов и причины ее возникновения

Дебиторская задолженность – это общая сумма задолженности физическому или юридическому лицу от других контрагентов и партнеров по бизнесу (различные компании, фирмы организации, физические лица и т. д.), то есть та сумма, которую должны вернуть конкретной организации. Согласно международным стандартам бухгалтерского учета должников называю дебиторами, отсюда и понятие «дебиторская задолженность».

Соответственно задолженность дебиторов приводит к иммобилизации оборотных средств компании и приводит к существенным финансовым потерям.

Причинами возникновения задолженности дебиторов могут быть:

1. Внешние (экономические, политические, различные форс-мажоры) – покупатель не может вернуть долги в срок в связи с воздействием непредвиденных внешних ситуаций, что не зависит от его функциональной деятельности.

2. Внутренние – причины увеличения задолженности дебиторов связанные непосредственно с неэффективной работой внутри компании; отсутствием соответствующего контроля и проверки благонадежности контрагентов, покупателей; плохая организация работы по возврату долговых обязательств.

Эффективные процедуры взыскания задолженности дебиторов

Какие обязательные действия организации.

Существуют два эффективные способы возврата долгов организацией:

1. Выставление претензии должнику (добровольный порядок). В добровольном порядке компания обращается с соответствующим запросом к должнику, с требованием вернуть сумму долгов на определенных условиях, без обращения в суд.

2. Согласно подаче заявления в суд (судебный порядок). В случае игнорирования добровольного обращения должником, многим компания приходится подавать иски в суд для возврата суммы долга дебитором.

Зачастую добровольный порядок малоэффективен и приходится обращаться за помощью в арбитражный суд. Перед подачей искового заявления компании нужно внимательно ознакомиться с условиями договора, что ранее был подписан с организацией-должником.

Лучше всего, когда в договоре заранее прописан пункт о возможном урегулировании спора (в случае невозврата долговых обязательств) в судебном порядке. В противном случае ваше обращение с претензионным иском будут рассматривать в порядке очередности и важности.

Уже исходя из оценки компании-должника принимайте решение об обращении в суд: если это ваши постоянные партнеры и компания, с хорошим размером активов, то лучше воспользоваться подачей исковой претензии; если же компания-должник – маленькая фирма, может быстро ликвидироваться или слить свои активы, то сразу же обращайтесь в суд и при заключении договора указывайте соответствующие пункты о сроках возврата долгов (особенно это касается новых партнеров, малоизвестных компаний, фирм, что тяжело проверить и т. д.).

Мероприятия и их план по снижению дебиторской задолженности

Во избежание накопления безнадежной дебиторской задолженности, организация должна разработать четкий план и стратегию по уменьшению показателей долгов дебиторов.

План мероприятий может содержать следующие пункты:

1. Ежедневный или еженедельный мониторинг недисциплинированных клиентов. Потребуется систематический сбор и анализ информации по

контрагентам, что допускают просрочки на короткие сроки. Лучше всего закрепить ответственного сотрудника или организовать отдел (в зависимости от размеров компании) для оперативного предупреждения должника о нужной сумме возврата денег.

2. Компания обязана иметь максимальное количество информации о покупателе: контакты, адреса, данные руководителей, банковские реквизиты, информацию о возможных партнерах организации-покупателя. Это в дальнейшем упростит процесс взыскания задолженности дебиторов.

3. При заключении договора о сотрудничестве внимательно работать над соответствующими пунктами: о сроках оплаты, штрафные санкции при просрочках на определенное количество дней, судебные иски и т. д. При составлении договора лучше воспользоваться юридической консультацией.

4. Еженедельная отчетность о проделанной работе по взысканию долгов руководству. Это значительно упростит процедуру контроля над текущей ситуацией с дебиторами и поможет избежать потери финансовых активов.

Мероприятия по снижению показателя дебиторской задолженности:

1. Обзвон должников компании.
2. Направление уведомительных писем.
3. Ограничение в поставке товаров и услуг или полное приостановление поставки.
4. Начисление штрафов.
5. Подача претензий и исков.
6. Занесение партнера в «черный список».

Мероприятие по снижению дебиторской задолженности было разработано и апробировано в ООО «Курьер Сервис Новокузнецк».

Грамотно построенная база данных и анализ статистических данных о выполнении контрагентом своих обязательств позволяют принять обоснованное решение о возможности предоставления коммерческого кредита.

На некоторых предприятиях существует кредитная комиссия, в которую входят юристы, представители Службы Безопасности, отдела продаж, маркетингового отдела и финансовой службы.

В компании ООО «Курьер Сервис Новокузнецк» для совершенствования систему управления дебиторской и кредиторской задолженностью рекомендовано создать систему балльной оценки надежности контрагента на основании анализа работы с ним, разработанную авторами статьи. Объединить всех контрагентов в четыре группы по уровню надежности:

- риска;
- повышенного внимания;
- надежных клиентов;
- «золотых» клиентов.

Оценка надежности контрагентов производить на основании срока работы с клиентом, объема продаж клиенту и объема просроченной задолженности данного клиента на конец периода.

Шкала оценки показателей надежности клиента может выглядеть так.

Таблица 1

*Шкала оценивания надежности контрагента*

Показатели	Баллы			
	1	2	3	4
Срок работы с клиентом, лет	< 1	1–2	2–4	> 4
Объем продаж клиенту о в общем объеме продаж, %	До 10	10–15	15–20	> 20
Объем просроченной задолженности на конец периода, % от объема отгрузки	50–100	20–50	5–20	0–5
Диапазон значений показателей устанавливается кредитной политикой исходя из целей и возможностей компании.				

Диапазон значений показателей устанавливается кредитной политикой исходя из целей и возможностей компании.

Отнесение контрагента к той или иной группе должно осуществляться на основе интегральной оценки, которая рассчитывается как произведение балльных оценок по всем трем показателям.

К группе риска можно относить предприятия с интегральным баллом от 1 до 4, к группе повышенного внимания – предприятия с 5–12 баллами, к надежным клиентам – с 12–27, к «золотым» – с 28–64.

Внедрение предложенных мероприятий на предприятии поможет не допустить ухудшения финансового состояния компании, эффективно управлять дебиторской и кредиторской задолженностью.

### ***Список литературы***

1. Аристархова М.К. Особенности проведения ранжирования дебиторской задолженности компании [Текст] / М.К. Аристархова, Ш.Н. Валиев // Вопросы экономических наук. – М., 2014. – №3 (19).
2. Беруджаниян Н.К. Ретроспективный анализ изменений структуры и содержания бухгалтерского баланса [Текст] / Н.К. Беруджаниян, Т.А. Буйвис // Экономика и предпринимательство. – 2016. – №5 (70). – С. 33–36.
3. Беруджаниян Н.К. Совершенствование системы учета, анализа и контроля дебиторской и кредиторской задолженности предприятия (на примере ООО «Сибстройсервис») [Текст] / Н.К. Беруджаниян, Т.А. Буйвис // Научная дискуссия: вопросы экономики и управления. – 2016. – №4–2 (48). – С. 29–34.
4. Жилкина А.Н. Управление финансами. Дебиторская задолженность [Текст]: Учебное пособие / А.Н. Жилкина. – М.: Инфра-М, 2013. – С. 152.
5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://etalonprawa.ru/kak-snizit-debitorskuyu-zadolzhennost/> (дата обращения: 23.01.2018).