

Андрянова 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 организаций, физические лица и т. д.), то есть та сумма, которую должны вернуть конкретной организации. Согласно международным стандартам бухгалтерского учета должников называют дебиторами, отсюда и понятие «дебиторская задолженность».

Соответственно задолженность дебиторов приводит к иммобилизации оборотных средств компаний 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 зависят 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. Выstellungие 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 просрочких 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 компаний.
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 Новоокузненецк».

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. Беруджанян Н.К. Ретроспективный анализ изменений структуры и содержания бухгалтерского баланса [Текст] / Н.К. Беруджанян, Т.А. Буйвис // Экономика и предпринимательство. – 2016. – №5 (70). – С. 33–36.
3. Беруджанян Н.К. Совершенствование системы учета, анализа и контроля дебиторской и кредиторской задолженности предприятия (на примере ООО «Сибстройсервис») [Текст] / Н.К. Беруджанян, 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).