

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Касторнов Н.П.

доктор экономических наук

Мичуринский государственный аграрный университет,

г. Мичуринск, Россия

E-mail: kastornovnp@yandex.ru

Логунова С.А.

Студентка 2 курса магистратуры

Института экономики и управления

Мичуринский государственный аграрный университет,

г. Мичуринск, Россия

E-mail: Sofi-Logunova@yandex.ru

Аннотация. В статье рассмотрены научные подходы к определению дебиторской задолженности, проблемы управления дебиторской задолженностью и наиболее эффективные пути, направленные на решение этих проблем.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, дебиторы, управление дебиторской задолженностью.

Дебиторская задолженность – это достаточно динамичный элемент оборотных средств, зависящий от принятых на предприятии принципов продажи товаров или оказания услуг с условием последующей оплаты. Проблемы управления дебиторской задолженностью чаще всего возникают из-за того, что крупные предприятия работают «в кредит» с покупателями. Именно поэтому разработка мероприятий по снижению «невозврата» долгов является наиболее значимой частью управления дебиторской задолженности [6, с. 35].

Работу с дебиторами рекомендуется начинать по следующей схеме:

1. Заключение договора, которая предполагает проверку контрагентов и грамотное составление договора;

2. Работа с контрагентом, включающая в себя классификацию клиентов по степени риска, контроль правильности заполнения первичных документов, отслеживание факта оплаты, а также расчет и начисление штрафов и санкций за просрочку платежей;

3. Выявление причин просрочки платежей при возникновении дебиторской задолженности. Следует определить к чему относится данная дебиторская задолженность: просрочка или окончательный невозврат; запрос всех необходимых документов, проведение переговоров о возврате денежных средств;

4. Принятие решений, имеющих юридические последствия (выбор пути возврата задолженности).

Условно работу с дебиторской задолженностью можно разделить на администрирование дебиторской задолженности и деятельность, направленную на ее ликвидацию.

Основными мерами оптимизации дебиторской задолженности будут являться:

1. Мониторинг продаж;
2. Политика по управлению задолженности;
3. Выработка инкассационной политики.

Мероприятия, направленные на ликвидацию дебиторской задолженности, в свою очередь, можно разделить на две группы: мероприятия, связанные с внесудебным порядком ликвидации дебиторской задолженности, и мероприятия, связанные с судебным порядком ликвидации дебиторской задолженности [4, с. 54].

Отражаемые в бухгалтерской (финансовой) отчетности организации показатели должны быть реальными. Это одна из основных задач, стоящих

перед бухгалтерским подразделением хозяйствующего субъекта, для чего проводится периодическая инвентаризация задолженностей.

Установленная в процессе инвентаризации обязательств дебиторская задолженность организации подлежит дополнительному изучению и анализу с точки зрения оценки перспективы ее погашения. В процессе данного анализа вся установленная дебиторская задолженность разделяется на три группы:

- дебиторская задолженность, признанная перспективной к погашению;
- дебиторская задолженность, отвечающая критериям для признания ее безнадежной к взысканию (в последующем данная задолженность подлежит списанию в установленном порядке);

- дебиторская задолженность, не отвечающая требованиям для признания ее безнадежной к взысканию, но погашение которой будет связано с определенными проблемами (в последующем данная задолженность учитывается при формировании резерва по сомнительным долгам) [5, с. 33].

При анализе дебиторской задолженности первоочередным является определение срока возникновения дебиторской задолженности. Чаще всего данный срок устанавливается при изучении договора с контрагентом. В нем должны быть определены сроки оплаты поставленных товаров, оказанных услуг или выполненных работ. Только по истечении этих сроков долг становится просроченным и подлежит учету в качестве дебиторской задолженности, более тщательному контролю и мониторингу [7, с. 25].

Важным этапом работы с дебиторской задолженностью организации является формирование резерва по сомнительным долгам. Порядок формирования резерва по сомнительным долгам определяется Учетной политикой организации, разрабатываемой в соответствии с Положением о бухгалтерском учете (далее – ПБУ) «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), утвержденным приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н.

Необходимо подчеркнуть, что положение Учетной политики организации о том, что резерв по сомнительным долгам не создается, противоречит законодательству о бухгалтерском учете. В состав резерва по сомнительным

долгам включается любая необеспеченная задолженность, как просроченная, так и непросроченная, причем не только за реализованные товары, работы и услуги, но и по перечисленным авансам, а также по выданным беспроцентным займам [6, с. 55].

В соответствии со ст. 266 п.1 Налогового кодекса РФ предусмотрено следующее распределение сроков, прошедших с момента срока истечения платежа: до 45 дней, от 45 до 90 дней, свыше 90 дней [1].

Сформированный резерв по сомнительным долгам используется (сокращается) в процессе деятельности организации в трех случаях:

- погашения должником имеющейся задолженности (полностью или частично);
- признания задолженности безнадежной к взысканию и ее списания в установленном порядке;
- изменения оценочного значения задолженности.

При выборе вариантов управленческих решений по сокращению дебиторской задолженности следует учесть, что Гражданский Кодекс РФ устанавливает ряд способов прекращения обязательств, а именно:

- отступное соглашение – прекращение обязательств путем предоставления кредитору взамен определенной суммы денег, передачи имущества (ст. 409 ГК РФ);
- зачет взаимных требований – прекращение обязательств путем полного или частичного зачета встречного однородного требования (ст. 410 ГК РФ);
- совпадение должника и кредитора в одном лице (ст. 413 ГК РФ);
- уступка права требования – право (требование) может быть передано другому лицу по сделке или на основе закона (ст. 382 ГК РФ);
- новация – прекращение обязательств путем замены первоначального обязательства другим между теми же лицами, предусматривающим иной предмет или способ исполнения (ст. 414 ГК РФ);

- участие в расчетах третьих лиц – исполнение обязательства может быть возложено должником на третье лицо (ст. 313 ГК РФ);

- перевод долга – перевод должником своего долга на другое лицо с согласия кредитора (ст. 391 ГК РФ) [1].

Исходя из возможностей, предоставленных ГК РФ, следует вести переговоры с должниками и составлять соответствующие юридические документы. Кроме того, здесь требуется и оперативное напоминание должнику о предстоящем наступлении срока расчетов или его нарушении.

В настоящее время не существует универсального метода взыскания задолженности, поэтому главной является выработка стратегии действий по отношению к должнику

Большое значение имеет отбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров, предусматриваемых в контрактах. Платежеспособность любой компании напрямую зависит от величины обязательств. Компания является полностью платежеспособной только в том случае, если все ее активы находятся в ее распоряжении (собственности), а обязательств нет вовсе. В тоже время, это может быть даже в том случае, если у нее совершенно нет финансовых средств, однако выручки вполне достаточно для того, чтобы покрывать ее все имеющиеся обязательства, и компания считается платежеспособной.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части I и II
2. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Минфина России от 29.07.98 г. N 34н.
3. Астахова Е.А. Зарубежный опыт управления дебиторской задолженностью / Е.А. Астахова // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. - 2014. - № 4 (43). - с. 83-86.

4. Балашев Н.Б. Особенности управления дебиторской задолженностью предприятия / Н.Б. Балашев, Н.В. Игидова // Сборник научных трудов Sworld. - 2014. - Т. 28. - № 1. - с. 51-55.

5. Ефимова О.В. Прогнозирование дебиторской и кредиторской задолженности // Бухгалтерский учет/ 2016. № 10. с. 32-36.

6. Ивашкевич В.Б., Семенова И.М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2005. - 192 с.

7. Ковалев В.В. Анализ и управление дебиторской задолженностью // Бухгалтерский учет / 2015. № 10. с. 22-27.

8. Лебедев К. Понятие, правовой режим и механизм реализации дебиторской задолженности // Хозяйство и право № 4. с. 28-34.

THE MAIN DIRECTIONS OF EFFECTIVE RECEIVABLES MANAGEMENT

Kastornov N. P.

doctor of economic Sciences

Michurinsk state agrarian University,

Michurinsk, Russia

E-mail: kastornovnp@yandex.ru

Logunova S.A.

The student of 1 course of a magistracy

Institute of Economics and management

Michurinsk state agrarian University,

Michurinsk, Russia

E-mail: Sofi-Logunova@yandex.ru

Abstract. The article deals with scientific approaches to the definition of receivables, the problems of receivables management and the most effective ways to solve these problems.

Keywords: accounts receivable, debtors, accounts receivable management.