

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КАК ЭЛЕМЕНТОМ АКТИВА

Максимова Анастасия Александровна

Магистрант

Забайкальский государственный университет, г. Чита

Аннотация. Дебиторская задолженность является основной проблемой каждого предприятия, образование которой зависит от факторов макро- и микроуровня. Это связано с особенностями сбытовой деятельности. Так для привлечения новых клиентов и роста продаж, предприятие отгружает клиентам в кредит. Это может выступить в качестве преимущества перед конкурентами, что и является грамотной кредитной политикой. Однако многие продавцы работают по предоплате, которая требуется для производственно-коммерческой деятельности. Как и любое другое предприятие нуждается в платежеспособных покупателях, а следование договорной дисциплине поставщиков, которые производят и реализуют продукцию, является основой финансовой устойчивости любой организации. Именно управление дебиторской задолженностью выступает составной частью общей системы управления оборотными активами предприятия.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредитная политика, актив, управление.

Задачи эффективного управления такой задолженности содержат участие в увеличении объема продаж посредством предоставления коммерческого кредита, увеличение прибыли, путем отсрочки оплаты рост конкурентоспособности организации, определение степени риска неплатежеспособности покупателей, расчет прогнозного резерва по сомнительным долгам, предоставление рекомендаций по работе с реальными или потенциальными неплатежеспособными контрагентами. Рентабельность и оборачиваемость оборотных активов организации во многом зависит от эффективного управления дебиторской задолженностью.

Тип активов, из которых предполагает себя дебиторская задолженность, определяют:

- долги от юридических и физических лиц вследствие рабочих отношений;
- счета к получению, образовавшиеся от поставок в кредит.

Дебиторская задолженность является долгом перед организацией или другого лица от заказчиков или дебиторов.

По типам дебиторская задолженность можно подразделить на:

- дебиторская задолженность за продукцию и предоставленные услуги, по которым дата оплаты еще не началась;

- дебиторская задолженность за продукцию и предоставленные услуги, которые были просрочены по оплате;
- дебиторская задолженность согласно с расплатой с бюджетом;
- дебиторская задолженность по расчетам с персоналом;
- остальная дебиторская задолженность.

Уровень дебиторской задолженности обуславливается многочисленными условиями: тип выпускаемых товаров, объем рынка, уровень интенсивности рынка этого продукта, установленная в компании концепция расчетов и т. д.

Размер дебиторской задолженности во многом зависит от разных условий, которые можно разделить на внутренние и внешние.

Таблица 1. Внешние и внутренние условия дебиторской задолженности

Внешние	Внутренние
положение экономики в государстве	присутствие концепции контролирования за дебиторской задолженностью
падение производства повышает масштабы дебиторской задолженности	обдуманность кредитной политики компании обозначает экономически оправданное формирование сроков и обстоятельств предоставления кредитов, справедливое формулирование критериев кредитоспособности и платежеспособности покупателей, профессиональная комбинация предоставления бонусов при досрочной уплате ими счетов, подсчет иных рисков, которые обладают фактическим воздействием на увеличение дебиторской задолженности предприятия.
единое положение расчетов в государстве	
неплатежи конкретно приводят к увеличению дебиторской задолженности	
результативность денежно-кредитной политики, так как ограничение эмиссии порождает так называемый «финансовый голод», что в результате усложняет расчеты между фирмами	
степень инфляции в экономике	
тип продукта – в случае если данный продукт сезонный, в таком случае угроза увеличения дебиторской задолженности определена	высококласные и деловые свойства маркетинга фирмы, занимающегося управлением дебиторской задолженностью компании и иные условия

Внешние условия не находятся в зависимости от организации работы компании, и локализовать их воздействие менее допустимо или в единичных случаях почти нельзя.

Внутренние же факторы зависят от умений финансового маркетинга фирмы и от грамотного управления дебиторской задолженностью.



Рисунок 1. Факторы количественного размера дебиторской задолженности

Возникновение дебиторской задолженности при концепции безденежных расчетов выступает как объективный цикл хозяйственной работы компании.

Экономическая польза от дебиторской задолженности проявляется в том, что предприятие по мере ее погашения рассчитывает заблаговременно или позднее получить денежные ресурсы либо их эквиваленты. Согласно этому считать активом дебиторскую задолженность можно только тогда, когда должник ее имеет возможность погасить, в ином случае – списать.

Дебиторскую задолженность отличают 2 черты:

- для дебитора – это источник свободных средств;
- для кредитора – это возможность увеличения его продукта на рынке.

Однако еще существует метод, который не афишируется – это отлагательство налоговых платежей согласно схеме «обоюдных долгов».

Наиболее часто встречаемым видом дебиторской задолженности считается задолженность покупателей и заказчиков за отгруженные им товары, услуги, произведенные и неоплаченные в срок; большое количество задолженности по ссудам, выданным предприятием своим сотрудникам, кредитами, полученных для этих целей.

Дебиторская задолженность подразделяется на нормальную и просроченную. Нормальной дебиторской задолженностью является задолженность товары и услуги, за период оплаты которых не наступил, однако право собственности ранее уже перешло к покупателю; либо поставщику перечислен аванс за поставку товаров. В ином случае задолженность считается просроченной.

Просроченная дебиторская задолженность подразделяется на сомнительную и безнадежную. Согласно с п.1 ст.266 Налогового кодекса Российской Федерации, «сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком,

возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией».

По истечении времени исковой давности или обязательство прекращено из-за неисполнения сомнительная дебиторская задолженность переходит в группу безнадежной задолженности.

Методы управления любой из этих групп абсолютно разные. Если покупатель задерживает платеж в связи с непредвиденными обстоятельствами, мероприятия по взысканию задолженности ограничатся лишь напоминанием контрагенту о ней.

В ином случае, если покупатель не может эту задолженность погасить из-за каких-либо трудностей, чаще всего используется отсрочка или рассрочка платежей. Это должно быть экономически выгодно, т.е. издержки, вызванные отвлечением собственных средств из оборота, должны перекрываться выгодой от увеличения размера продаж. В таком случае, если сама компания с целью финансового обеспечения собственной текущей деятельности, приобретения сырья и материалов использует краткосрочные ссуды банка, то, к примеру, воспользовавшись кредитами банка в среднем 40 дней, бессмысленно предоставлять покупателям отсрочку платежа в среднем на 60 дней. Так значит период, на который предоставляется кредит заказчику, должен быть меньше периода, на который организация берет ссуду в банке.

Однако стоит рассматривать платежеспособность покупателя, его деловую репутацию, а также опыт прошлых отношений, если предоставляется отсрочка или рассрочка платежей заказчику за отгруженную продукцию и выполненные работы.

Если у предприятия довольно обширное количество покупателей, их стоит подразделять на:

- надежных – которым предоставляется отсрочка платежа;
- заказчики с ограниченным объемом товарного кредита;
- заказчикам предоставляется кредит под определенные условия;
- заказчики, попадающие под высокие риски, и соответственно выдача кредита нецелесообразна.

Дебиторская задолженность также включает долги подотчетных лиц, поставщиков по истечении срока оплаты, налоговых организаций при переплате налогов и иных обязательных платежей, вносимых в варианте аванса. Сюда также относятся дебиторы по претензиям и спорным долгам. Дебиторская задолженность постоянно отвлекает ресурсы из оборота, мешает их результативному применению, результатом чего является тяжелое финансовое положение организации.

Возникновение дебиторской задолженности на макро уровне происходит вследствие:

- определение инфляционного роста цен адекватному увеличению платежных средств;
- неудовлетворительная работа банковской системы;
- низкое развитие или отсталость финансового рынка;
- пренебрежение законными моментами обязательств в договорной практике компаний.

Большое значение дебиторская задолженность имеет в сфере предпринимательства, но необходимо уменьшать сроки ее взыскания.

Здесь необходимо обратить внимание на такие пункты как своевременный надзор и анализ, что поможет своевременно обнаружить просроченную задолженность и незамедлительно взыскать ее. На дебитора можно повлиять либо повесткой в суд, либо предложить варианты погашения его задолженности.

Своевременное планирование и грамотное управление риском неплатежеспособностью покупателей, а также возможность поощрения и мотивация работников на минимизацию задолженности – успешная схема работы с дебиторской задолженностью.

Список литературы:

1. Дорожкина Н. И., Шепелев О. М. Разработка организационно-экономического механизма формирования резервов проектирования процессов повышения эффективности деятельности промышленного предприятия // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – № 5-6. – С. 39-46.
2. Любишкина А. А., Ронова Г. Н. Технология ре-структуризации дебиторской и кредиторской задолженности: учеб.пособие. М. – 2015.
3. Полунин Л. В. Исследование системы оценки конкурентоспособности предприятий в инновационной региональной экономике // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – № 9 (43). – С. 131-137.
4. Ронова Г. Н., Попова С. Е., Слепунин В. Л. //Финансовый анализ: учеб.-практ. пособие. М. – 2017.
5. Сутягин В. Ю. Практические аспекты оценки стоимости капитала российских компаний // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. –№ 36. – С. 24-34.
6. Федорова А. Ю. Развитие финансовой системы в условиях модернизации экономики России: Коллективная монография. – 2013.
7. Чернышова О. Н., Федорова А. Ю. О мерах по укреплению финансовой устойчивости предприятия // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. – № 11.– С. 251-258.