

УДК 336

## Управление дебиторской задолженностью организаций как фактор эффективного их функционирования

Садыкова Лилия Гайсаевна, кандидат экономических наук, доцент  
Нафикова Регина Минияровна, студент

Стерлитамакский филиал ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет», г.Стерлитамак

**Аннотация.** В современных условиях важной задачей на предприятии является эффективное управление дебиторской задолженностью, направленной на оптимизацию его размера и своевременную инкассацию долга. Дебиторами являются, как правило, хозяйственные контрагенты, которые задолжали фирме-кредитору. Увеличение дебиторской задолженности свидетельствует об отрицательной тенденции: она отвлекает средства из оборота, вследствие чего финансовое состояние организации может пошатнуться.

**Ключевые слова:** задолженность, дебитор, лимит, контроль, управление.

Дебиторская задолженность включает в себя: задолженность поставщиков, подотчетных лиц, покупателей, налоговых органов, внебюджетных организаций. Последние два становятся дебиторами, если данная фирма переплатила, внесла аванс. Дебиторская задолженность возникает в случае, если товар (или услуга) проданы, а денежные средства не получены.

На текущий момент состояние дебиторской задолженности для многих компаний является особым препятствием на пути к достижению эффективной работы оборотного капитала. Как правило, возникновение нездоровой задолженности связано с неосмотрительностью кредитной политикой предприятия к должникам, неразборчивым выбором партнёров и стремлением нарастить объемы продаж.

Управление дебиторской задолженностью подразумевает контроль за оборотными средствами предприятия. Чтобы обеспечить благоприятный климат, необходимо уделять внимание при отборе потенциальных заказчиков и клиентов. Как правило, это определяют при помощи критериев: уровень финансовой устойчивости, текущей платёжеспособности, соблюдение платёжной дисциплины в прошлом, прогнозные финансовые возможности заказчика по оплате запрашиваемого объёма или объёма работ, экономические и финансовые условия предприятия-продавца (степень нуждаемости в денежной наличности) и другие.

Величина дебиторской задолженности определяется различными факторами, в том числе принятой в экономическом субъекте системой расчетов. Этот фактор особенно важен при формировании системы управления дебиторской задолженностью.

Перед тем как сформировать политику управления дебиторской задолженностью, необходимо рассмотреть основные принципы:

1. Принцип постоянной готовности подразумевает постоянную готовность менеджера к возможному ухудшению конъюнктуры на товарном и финансовых рынках.

2. Принцип гибкости (вариативности) заключается в необходимости постоянного мониторинга финансового состояния предприятия и экономической конъюнктуры.

3. Принцип динамизма, то есть формируемые управленческие альтернативы должны быть реализованы своевременно, что на практике подразумевает высокий динамизм принятия решений.

4. Принцип финансовой заинтересованности заключается в том, что сформированная политика управления дебиторской задолженности и ее постоянная корректировка должна быть нацелена на рост финансовых показателей.

В целом методы управления дебиторской задолженностью можно сгруппировать по следующим категориям: экономические мероприятия анализа и учета дебиторской задолженности, правовые меры, организационно-управленческие меры, меры по обеспечению общей безопасности.

Эффективное управление дебиторской задолженностью относится к необходимым условиям успешной работы фирмы.

Работа с дебиторской задолженностью, то есть процесс управления ею, является важным моментом в деятельности любого предприятия и требует пристального внимания руководителей и менеджеров. Поэтому был разработан алгоритм управления дебиторской задолженностью, представленный ниже.

1. Ретроспективный анализ текущей дебиторской задолженности (оценка величины и состава задолженности)

2. Формирование кредитной политики предприятия по отношению к контрагентам

3. Расчет оборотного капитала для определения продолжительности финансового цикла.

4. Разработка системы оценки кредитных условий контрагентов.

5. Разработка процедур взимания дебиторской задолженности

6. Применение на предприятии эффективных мер осуществления контроля возникновения и погашения дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность предприятия является одним из главных источников формирования денежных средств для погашения своих долгов именно по краткосрочным обязательствам.

Существует множество способов регулирования дебиторской задолженности, однако, хотелось бы остановиться на самых распространенных методах и дать им краткую характеристику.

1. Зачет взаимных требований. В ст.410 ГК РФ оно

определяется как частичным или полным погашением одного обязательства посредством другого, встречного. Существуют случаи недопустимости зачета: невозможен зачет при возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью; при пожизненном содержании; при взыскании алиментов, при задолженности, по которой истек срок исковой давности. При этом методе, организациям необходимо составить акт сверки, а затем сторона-кредитор направляет заявление о проведении взаиморасчетов должнику.

2. Новация долга. Такой метод предполагает, что в процессе переговоров при согласии обеих сторон происходит замена первоначального обязательства другим долговым обязательством с иными условиями. Для правомерного подтверждения этого решения составляется договор новации долга.

3. Отсрочка платежа. Способ предусматривает погашение задолженности, при котором внесение полной суммы переносится на более поздний срок.

#### **Литература:**

1. Павлюченко Т. Н., Калюгина И. В. Управление дебиторской задолженностью / Т. Н. Павлюченко, И. В. Калюгина // Современная экономика развития. 2018. – № 2. – С. 37.

2. Смородина Е. А., Мурашев Н. Н. Дебиторская задолженность на предприятии: методы анализа и управления / Молодой ученый. – 2019. – №30. – С. 71-73. – URL <https://moluch.ru/archive/268/61759/> (дата обращения: 24.01.2020).

3. Жулина Е. Г. Управление дебиторской задолженностью в системе методов управления конкурентоспособностью предприятия / Е. Г. Жулина // Межвузовский сборник научных статей. 2016. – № 18. С. 81–83.

4. Предоставление скидок. При этом способе, сумма задолженности пересматривается, и выставляется меньшая сумма, чем была первоначально. Это делается для того, чтобы должник как можно быстрее рассчитался с кредитором.

5. Лимит на стоимость отгруженной продукции. Чтобы это определить предельный лимит дебиторской запрашивается информация для определения адекватности каждого дебитора: сопоставление данных бухгалтерской отчетности о взаиморасчетах и задолженности.

Процесс планирования и контроля дебиторской задолженности – это важный аспект любого предприятия, которое требует поэтапной системы ее регулирования. Правильно составленный план и его реализация способны в полном объеме погасить свои обязательства, наладить цикл свободных оборотных средств, что способствует созданию репутации ответственного и надежного партнера.