

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ: УЧЕТ И КОНТРОЛЬ

Дибеева М.Р.¹, Грошев А.Р.² Email: Dibaeva657@scientifictext.ru

¹Дибеева Малика Руслановна – студент магистратуры;
²Грошев Александр Романович – доктор экономических наук, профессор,
кафедра финансов, денежного обращения и кредита,
Бюджетное учреждение высшего образования Ханты-Мансийского автономного округа - Югры
Сургутский государственный университет,
г. Сургут

Аннотация: в данной статье идет обзор проблемы управления дебиторской задолженностью и поиск путей для их решения. Автором были предложены информационные учетные обеспечения процесса управления дебиторской задолженностью, который ориентирован на сбор информации для стандартов в управлении на различных стадиях руководства всевозможного уровня обобщения и детализации на основе систематизированного отбора по выбранным критериям. Определены процедуры на уровнях предварительного, настоящего и будущего контроля за инкассацией и движением дебиторской задолженности в роли функции управления, которое направлено на решение особо важных задач, и управления финансовым положением предприятия, увеличения конкурентоспособности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление, учет, контроль.

ADMINISTRATIVE ACCOUNTS RECERVABLE: ACCOUNTING AND CONTROL

Dibaeva M.R.¹, Groshev A.R.²

¹Dibaeva Malika Ruslanovna - Master's Student;
²Groshev Aleksandr Romanovich - Doctor of economics, Professor,
DEPARTMENT OF FINANCE, MONETARY CIRCULATION AND CREDIT,
BUDGETARY INSTITUTION OF HIGHER EDUCATION OF THE KHANTY-MANSIYSK AUTONOMOUS OKRUG - UGRA
SURGUT STATE UNIVERSITY,
SURGUT

Abstract: this article provides an overview of the problem of managing receivables and finding ways to solve them. The author has proposed information accounting for the receivables management process, which is focused on gathering information for management standards at various stages of management at every possible level of generalization and detail based on a systematic selection based on selected criteria. Procedures are defined at the levels of preliminary, present, and future control over collection and movement of receivables in the role of a management function, which is aimed at solving especially important tasks and managing the financial position of an enterprise to increase competitiveness.

Keywords: accounts receivable, management, accounting, control.

УДК 336

К управлению дебиторской задолженностью необходим особый подход. Одни руководители четко формируют все бизнес-процессы, которые связаны с предоставлением заказчикам платежной отсрочки, а некоторые оставляют все на «самотек». Если компании, как видно на практике, не будет уделено должного внимания работе с дебиторской задолженностью, это приведет к плохим последствиям для финансового состояния компании.

Дебиторская задолженность - это составная часть оборотного капитала и характеризуется отвлечением средств из оборота компании и использованием их дебиторами. С точки зрения юриспруденции, дебиторской задолженностью считаются имущественные права, которые представляют собой один из объектов гражданских прав [1, с. 128].

Условия, которые касаются имущества компании к контрагентам, неоплаченные товары, работы, которые были выполнены, услуги, которые были оказаны и прочее, являются самыми распространенными и типичными примерами дебиторской задолженности. Так же встречаются случаи, когда дебиторская задолженность возникает в рамках обязательств, которые не были обговорены (например, неосновательного обогащения или из причинения вреда). В сфере вертикальных правоотношений дебиторская задолженность зарождается, когда по каким-либо основаниям государственные органы обязаны произвести организации компенсационные выплаты. Таким образом, дебиторская задолженность является входящей в состав имущества компании ее имущественные требования к другим лицам.

Проблема управления дебиторской задолженностью требует тщательной обработки, так как, прежде всего, это вопрос финансовой устойчивости, а отсюда следует безопасности бизнеса.

Пуская дебиторскую задолженность «в свободное плавание», руководители и собственники организаций тем самым освобождают себя от траты сил и времен, которые необходимы для того, чтобы навести порядок в данной сфере (анализа «дебиторки», разработки документов, наблюдения за действиями сотрудников и т.п.). Но готовы ли владельцы потерять свою собственность, в которую они вкладывали столько времени и сил?

В подавляющем большинстве компаний пренебрегают контролем дебиторской задолженности, что приводит к некоторым негативным последствиям, таким как:

1. Потеря денежных средств. Это обусловлено проблемой организаций-однодневок, которые получили без каких-либо адекватных оснований отсрочку на платеж и долг, который в итоге не вернули. С такого предприятия взять будет нечего, даже наличие решения суда не гарантирует возврат денежных средств.

2. Потеря финансовой устойчивости предприятия. В том случае если дебиторская задолженность не была погашена, предприятию нечем будет оплатить обязательные платежи, которые у нее в наличии (налоги, заработная плата персонала и т.п.).

3. Невысокая эффективность использования ресурсов организации. Возврат долгов, как положено, занимают в предприятии большое число сотрудников: директор, юристы, а также и менеджеры. На это все расходуется много времени, которое могло бы быть использовано эффективнее, предположим, на новые проекты и развитие. Помимо этого, не следует забывать и про издержки суда при взыскании долгов, составляющие немаленькие суммы.

Лишение или упадок деловой репутации. В бизнесе имеет значение всё, но деловая репутация и взаимодействие с клиентурой занимает особое значение. Если вдруг организация отгрузила продукцию одному клиенту, следует, продукция не досталась другому. Или другое предприятие гораздо позже получила продукцию. В итоге отношения с заказчиками могут быть испорчены. Но, чаще всего, помимо проблем с репутацией предприятия, могут возникнуть и финансовые проблемы. Заказчик, который заинтересован в заключении сделки не будет ожидать, а совершит сделку с другой организацией. Естественно, речь не идет о затоваренной в складе продукции, и которую предприятию необходимо продавать на любых условиях.

Лишение преимуществ в конкуренции. Любая дебиторская задолженность является замороженными денежными средствами. Причем они либо собственные, либо заемные. За заемные деньги нужно платить проценты, а собственные деньги можно вложить в бизнес, с которого в итоге можно получать доходы. В любом исходе возникает потребность в дополнительных расходах, называемыми альтернативными.

Очень подробный анализ, как правило, выявляет наличие и других проблем. При этом следует рассматривать комплексно все предприятия. Ясно одно — дебиторская задолженность является дополнительной нагрузкой для компании, и, как показывает практика, не все компании способны ее вынести.

В одном из основных правил менеджмента говорится: «хочешь управлять, начни измерять». Следовательно, при управлении дебиторской задолженностью очень важно периодический проводить анализ ее показателей.

Эффективным контролем «дебиторки» является отдельный учет двух основных ее видов: просроченной и непросроченной. Непросроченную дебиторскую задолженность называют те долги, которые относятся к третьим лицам по обязательствам, на момент составления баланса сроки исполнения, которых не наступили. Эти долги могут быть получены при надлежащем исполнении должником своих обязанностей. Следовательно, такая дебиторская задолженность к взысканию реальна.

Просроченной дебиторской задолженностью называют те долги, которые относятся к любым третьим лицам по обязательствам, на момент составления баланса, сроки исполнения которых наступили и нарушены дебиторами.

Инвентаризация расчетов с контрагентами способствует выявлению «дебиторки», приводящаяся в обязательном порядке перед сбором годового отчета. Но этого недостаточно для того чтобы получить точную информации о состоянии расчетов, так как проблемы с заказчиками могут возникнуть и в течение года отчетного [4, с. 400]. Отсюда следует, что главным способом наблюдения за состоянием «дебиторки» является частая (а точнее — ежемесячная) сверка расчетов с заказчиками. Если трудовые ресурсы могут позволить, то контроль лучше осуществлять не менее двух раз в месяц. Это, прежде всего, связано с человеческим фактором. Мотивация работников по продажам часто «завязана» на сборе денежных средств, что является правильным. Но работники финансового отдела используют для этого различные способы, и не все они, как правило, бывают в интересах предприятия. Следовательно, комплексный подход необходим, который включает организационные мероприятия, связанные с финансовым контролем параллельно использующийся методами и способами мотивации работников предприятия.

По мнению большинства, руководители финансовой и экономической службы только мешают и тормозят развитие бизнеса. Но если посмотреть с объективной точки зрения, - это якорь, необходимый

каждому кораблю. В данной ситуации мероприятия по контролю, которые проводятся данной службой в работе с дебиторской задолженностью, позволяют вернуть в предприятие большой объем денежных средств. Даже сам факт введения мероприятий по контролю дисциплинирует работников по продажам [3, с. 574].

Таким образом, проводимые мероприятия по управлению дебиторской задолженностью делятся на мероприятия, носящие организационный характер и мероприятия, которые будут направлены на проведение оценки разных показателей дебиторской задолженности.

Для совершения мероприятий по организации требуется, как минимум:

- назначение работника, который будет контролировать дебиторскую задолженность в организации, им может являться как внутренний аудитор, так и ревизор;
- необходимо установить точные даты, в какие определенные числа будет контролироваться дебиторская задолженность;
- ввести обязательный регламент, касающийся отгрузки товаров (работ, услуг) на условиях отсрочки платежа и оформлению документов. Исполнение регламента после его введения в действие необходимо контролировать в обязательном порядке;
- учитывать размер дебиторской задолженности в системе мотивации работников предприятия, которые занимаются продажами;
- установка кредитных лимитов для всех заказчиков по сумме и длительности отсрочки платежа, которая была предоставлена. Формирование комитета по кредитам, ввести и, обязательно, соблюдать в работе данный регламент. На основании решений комитета по кредитам заказчикам предоставляется отсрочка платежа;
- назначение ответственным в лице финансового директора, который будет контролировать состоянием дебиторской задолженности.

Для того чтобы дать оценку различным показателям дебиторской задолженности нужно разделить ее на классификации. Это позволит понять, чего хочет покупатель, используя условия кредитования и дифференцированные методики оценки их различного статуса. Сборка данного бюджета может помочь провести прогноз уровней дебиторской задолженности на следующий период и скорректировать его вовремя; для того чтобы планировать дебиторскую задолженность в конце каждого месяца, необходимо иметь ввиду коэффициент инкассации, показывающий часть оплаченной ранее отгруженной продукции в настоящем времени. С данным коэффициентом инкассации составляется план погашения «дебиторки», с помощью которого прогнозируется сальдо ежемесячно в конце периода, а также сроки, когда поступают денежные средства; следить за динамикой перемен данного показателя деловой активности предприятия как коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности [2, с. 447]. По этому коэффициенту можно судить о том, сколько раз в среднем в течение отчетного периода дебиторская задолженность превращается в денежные средства, т.е. погашается. Этот коэффициент сравнивают со среднеотраслевыми коэффициентами, со значениями коэффициента компании за предыдущие периоды.

Кроме того, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности полезно сравнивать с коэффициентом оборачиваемости кредиторской задолженности. Такой подход позволяет сопоставить условия коммерческого кредитования, которыми компания пользуется у других фирм, с теми условиями кредитования, которые предприятие предоставляет другим компаниям [5, с. 38].

Таким образом, можно определить эффективность механизмов кредитного контроля, а также получить представление о надежности дебиторов. Наличие у компании дебиторская задолженность не грозит ей гарантированными финансовыми потерями и окончательно упущенной выгодой. Напротив, грамотно построенная система управления дебиторской задолженностью позволит менеджерам выбирать «правильных» дебиторов, а предприятию — увеличить портфель заказов и величину операционной прибыли.

Список литературы / References

1. Баркан Д.И. Управление продажами: Учебник. 2-е изд., испр. / Высшая школа менеджмента СПбГУ. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента». Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2016. 128 с.
2. Ерофеева В.А., Пискунов В.А., Битюкова Т.А. Аудит: учеб. пособие. М.: Высшее образование, 2014. 447 с.
3. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Магистр, 2008. 574 с.
4. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2011. 400 с.
5. Николаев И., Андреева Л. Рекомендации по управлению дебиторской задолженностью // Финансовый директор, 2004. № 1. С. 31–40.