

УДК 338

***ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ
ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И
ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ***

Богомолова Е.В.

Кандидат технических наук, доцент

Липецкий государственный технический университет

Липецк, Россия

Куликова Н.В.

Магистрант

Липецкий государственный технический университет

Липецк, Россия

Аннотация

Статья рассматривает дебиторскую задолженность как часть финансового благополучия предприятия. Указаны факторы, которые влияют на финансовую устойчивость организации. Рассмотрена дебиторская задолженность как объект управления, и указаны мероприятия по её эффективному управлению. Проанализированы основные методы и правовые аспекты работы с дебиторской задолженностью. Сделан вывод о том, что для эффективного управления дебиторской задолженностью необходима последовательная разработка мероприятий по оптимизированию рисков.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, контрагенты, финансовое состояние предприятия, риск, финансовая отчетность, убытки.

***EFFECTIVE MANAGEMENT OF THE ACCOUNTS RECEIVABLE OF THE
ENTERPRISE: THEORETICAL AND LEGAL ASPECTS***

Bogomolova E.V.

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor

Lipetsk State Technical University,

Lipetsk, Russia

Kulikova N.V.

Undergraduate

Lipetsk State Technical University,

Lipetsk, Russia

Annotation

The article considers receivables as part of the financial well-being of the enterprise. The factors that affect the financial stability of the organization are indicated. Accounts receivable are considered as an object of management, and measures for its effective management are indicated. The main methods and legal aspects of working with receivables are analyzed. It is concluded that for the effective management of receivables, a consistent development of measures to optimize risks is necessary.

Keywords: accounts receivable, counterparties, the financial condition of the enterprise, risk, financial statements, losses.

Современные реалии рыночной экономики характеризуются риском и неопределенностью в деятельности экономических субъектов. По этой причине необходимо регулярно и систематически осуществлять анализ финансового состояния предприятия и оценку надежности и платежеспособности контрагентов организации. Размер и показатель дебиторской задолженности оказывают значительное влияние на состояние любого предприятия.

В соответствии со статьёй 307 Гражданского Кодекса Российской Федерации, дебиторская задолженность означает обязательства. В силу

обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как-то: передать имущество, выполнить работу, оказать услугу, внести вклад в совместную деятельность, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности.

Финансовая устойчивость предприятия зависима от различных факторов, среди которых его зависимость от неплатежеспособности дебиторов. Непогашенная в положенный срок дебиторская задолженность ведет к порождению таких проблем, как рост риска несвоевременных оплат по обязательствам, уменьшение оборотных средств, рост потребности в таких видах привлекаемого финансирования, как банковские кредиты, которые влекут за собой снижение рентабельности и уменьшению прибыли.

Для наиболее эффективного управления дебиторской задолженностью, её стоит рассматривать как один из объектов управления. Целью мероприятий по управлению является не сведение задолженности к минимуму, а приведение её структуры и объема к оптимальному размеру.

Среди основных подходов к работе с дебиторской задолженностью:

1. Формирование и ведение реестра старения дебиторской задолженности.

Для систематизации информации по каждому контрагенту о своевременности оплаты, размере долга и его проценте среди общей задолженности.

Подобный отчет представляет собой таблицу, в которой необходимо группировать задолженность по срокам оплаты и возникновения.

2. Систематическая оценка покупателей на платежеспособность

При заключении договора поставки следует провести всестороннюю оценку потенциального покупателя используя ежегодную финансовую и бухгалтерскую отчетность в публичных источниках, а также при помощи

современных сервисов проверки контрагентов, например, таких как «СКБ.Контур», «СПАРК», «Картотека Коммерсант». Также есть необходимость провести анализ арбитражных дел – текущих и закрытых, и изучить картотеку дел общей юрисдикции.

Проверяя долги контрагента, следует использовать существующий банк данных исполнительных производств Федеральной службы судебных приставов России, который позволит также проверить, ведется ли взыскание по существующим долгам.

Также важно проводить оценку предприятия по таким критериям, как устойчивость отрасли, в которой оно работает, а также возраст предприятия – те, которые существуют менее чем 1 год, не могут называться надежными.

3. Мотивация сотрудников, ответственных за контрагента.

Сотрудники, которые ответственны за конкретного контрагента (покупателя), должны быть замотивированы и нести персональную ответственность за эффективную работу с дебиторской задолженностью с отдельным покупателем или контрагентом.

4. Взимание предоплаты с покупателей.

Способ расчетов, который является гарантом полной оплаты со стороны покупателя, а также даёт дополнительные возможности для использования денежных средств в обороте компании уже до тех пор, пока товар станет собственностью покупателя.

Помимо указанных выше методов работы с дебиторской задолженностью, существуют методы, которые перечислены в Гражданском Кодексе Российской Федерации.

1. Глава 43 Гражданского Кодекса Российской Федерации – факторинг.

Факторинг определяется в указанной главе, как уступка денежных требований одним финансовым агентом другой стороне, в счет требования

кредитора к третьему лицу, т.е. должнику, вытекающего из предоставления товаров, оказания услуг или выполнения работ в пользу третьего лица.

Применяемо к дебиторской задолженности, можно назвать данный процесс её продажей или передачей функций по управлению ей третьей стороне.

Среди минусов использования факторинга является увеличение убытков, так как будет получена неполная сумма задолженности, а также отсутствие контроля над должником. Преимуществом факторинга является ускорение процесса оборачиваемости денежных средств и дебиторской задолженности.

2. Статья 929 Гражданского Кодекса Российской Федерации – страхование задолженности.

Мера страхования задолженности необходима в случае потерь, которые невозможно предусмотреть. Метод является эффективным в случаях, когда риск возникновения безнадежного долга достаточно высок.

При страховании дебиторской задолженности могут использоваться две схемы: генеральная и полисная.

При использовании полисной схемы полис становится неотъемлемой частью договора. Он выписывается на каждую отдельную отгрузку покупателю, с указанием данных – наименования покупателя, суммы, номера накладной. Премия по страховому полису оплачивается на следующий день, либо в день выдачи полиса.

Генеральная схема исключает выдачу полиса. Устанавливается кредитный лимит, в соответствии с которым производятся отгрузки продукции. В случае использования этой схемы, авансовый платеж по страховой премии составляет до 70%. При использовании этой схемы предприятие обязано в установленные сроки предоставлять отчеты об отгрузках по застрахованным покупателям, а также о структуре текущей задолженности.

Страхование задолженности увеличивает финансовую независимость компании и исключает ряд рисков, несмотря на дороговизну данного метода.

3. Статья 410 Гражданского Кодекса Российской Федерации - взаимозачет однородных требований.

Согласно указанной выше статьи, такой метод возможен в случае, если контрагенты взаимно являются как кредитором, так и дебитором и срок обязательств ещё не наступил. Необходимо составить соглашение, в котором указывается перечень документов (например, УПД или товарных накладных), в соответствии с которыми возникла задолженность, и прочие реквизиты сделки.

4. Статья 382, п.1 Гражданского Кодекса Российской Федерации – цессия.

Цессией является уступка права требования по обязательству третьему лицу. Пункт 2 статьи 382 ГК РФ гласит, что для того, чтобы права кредитора перешли к другому лицу не требуется согласие должника.

Таким образом, удалось установить, что сущность эффективного управления дебиторской задолженностью заключается в последовательной разработке плана действий по обеспечению своевременного поступления денежных средств от покупателей, и оптимизированию рисков по невозврату долгов. Для этого необходимо использовать ряд инструментов – от учета старения дебиторской задолженности до мотивации сотрудников.

Библиографический список:

1. Брунгильд, С.Г. Управление дебиторской задолженностью / С.Г. Брунгильд. - М.: АСТ, 2017. - 174 с.

2. Воронина, М. В. – Управление дебиторской задолженностью: Монография / М. В. Воронина – М.: Издательство – торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. – 136 с. – 1200 экз. - ISBN: 978-5-394-02230-2.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) / Собрание законодательства РФ, 05.12.1994, N 32, ст. 3301

4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.07.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2018) / Собрание законодательства РФ, 29.01.1996, N 5, ст. 410

5. Клычова, Г.С., Хамидуллин, З.З. Дебиторская задолженность: сущность и определение // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. -2016. - № 16. - С. 15-45

6. Малкова, О. А., Управление дебиторской задолженностью // Главная книга. - 2014. - № 3. - Сс. 20-35

7. Никулина, Н.Н., Мамыкина, Н.Н. Управление дебиторской задолженностью в страховом предпринимательстве // Страховые организации: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2015. - № 6. - С. 10-26.

Оригинальность 83%