

**УДК 336.67**

## **К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КОМПАНИИ**

*Федорова И.И., Богданова А.Г.,*

*студенты кафедры «Экономика и технология управления»*

*ФГБОУ ВПО "Северо-Кавказский федеральный университет"*

*e-mail: [irinaf8111@mail.ru](mailto:irinaf8111@mail.ru); [agbogdanova@yandex.ru](mailto:agbogdanova@yandex.ru)*

*Россия, Ставрополь*

В условиях современной рыночной экономики менеджерам приходится использовать любые средства увеличения объема продаж, чтобы сохранить безопасность и платежеспособность предприятия, поддерживать текущую ликвидность.

И в данной ситуации главной задачей является сбор дебиторской задолженности, с которой уже были уплачены все налоги. Руководству компании следует найти идеальный способ управления долгами дебиторов, чтобы не потерять полученную прибыль, повысить ликвидность и финансовую устойчивость и уменьшить риск финансовых потерь.

Дебиторская задолженность, ее размер и состояние всегда будет острой проблемой для фирмы. Зачастую практика показывает, что самый надежный контрагент не в состоянии оплатить свой долг. Недостаток заемных средств, в свою очередь, приводит к тому, что компании приходится прибегать к нарушению сроков расчетов с поставщиками, к оттягиванию сроков оплаты налогов, к привлечению под высокую процентную ставку дополнительных кредитных средств, которые далеко не всем удастся получить в максимально короткое время. Любая внезапная отсрочка поступления средств от дебитора может в результате стать серьезной проблемой для бизнеса.

Компании требуется постоянно держать под контролем состояние и размер дебиторской задолженности, чтобы не допустить повышения рисков. Но не всегда упреждающие меры помогают бороться с «дебиторкой».

Секрет эффективного управления дебиторской задолженностью кроется в наличии комплексной системы, обеспечивающей планирование перспективы развития и функционирования предприятия на рынке, а также синтетический и аналитический учет долговых обязательств.[6] Таким образом, мониторинг и своевременный контроль позволят в положенный срок выявить просроченную задолженность, принять срочные меры по оптимизации ее общего размера и по инкассации долга.

Важным основанием достижения конкурентного преимущества по управлению дебиторской задолженностью является ее правильное определение и учет. Дебиторскую задолженность определяют как составляющую оборотного капитала, которая представляет собой задолженность физических и юридических лиц перед предприятием относительно оплаты товаров и услуг, в том числе: задолженность покупателей и заказчиков; векселя к получению; выданные авансы; задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал.

Дебиторскую задолженность можно считать активом в том случае, когда есть вероятность ее погашения, то есть рано или поздно будут получены денежные средства от должника. В противном случае дебиторскую задолженность следует списать [1].

Так как управление дебиторской задолженностью является составляющей системы управления предприятием и происходит во времени, то сам процесс управления ею можно осуществлять этапами. Последовательность этапов управления дебиторской задолженностью представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 –Управление дебиторской задолженностью

Минимизация просроченной задолженности — это один из эффективных способов по управлению дебиторской задолженности, который осуществляется при помощи метода реализации продукции на условиях предоплаты и метода стимулирования заказчиков, который заключается в предоставлении им скидок за предоплату (например, при предоплате предоставляется скидка в размере 4%) .

На каждом предприятии должен быть специальный отдел или служба, которая анализировала бы историю взаимоотношений с покупателями и также вела бы рейтинг заказчиков по таким признакам, как: надежные/ненадежные(сомнительные); постоянные/разовые; перспективные/случайные; крупные/средние(мелкие). В зависимости от рейтинга, перспективности и надежности формируются взаимовыгодные условия кредитования.

Существуют ситуации, когда даже самые надежные, постоянные и перспективные заказчики по каким-то причинам не способны оплатить стоимость полученного товара, и тогда вместо применения штрафных санкций проводится реструктуризация дебиторской задолженности, то есть по взаимной договоренности устанавливаются новые сроки оплаты.

Еще одним видом реструктуризации дебиторской задолженности является погашение ее векселем [4]. Наиболее безопасными считаются векселя, которые авалированы банком — это по существу все та же отсрочка платежа, но оформленная долговой ценной бумагой, за которую банк взимает определенную комиссию, увеличивающую расходы векселедателя.

Основным преимуществом для поставщика, который получил вексель, является возможность немедленного конвертирования векселя в денежные средства.

Еще одной распространенной формой управления дебиторской задолженностью является факторинг — оформленный договором выкуп платежных требований у поставщика товара и уступка прав требования банку, имеющему лицензию ЦБ РФ. На основе такого договора банк

получает право требования задолженности от покупателя, которая уже включает в себе взыскание не только основного долга, но и всех сопутствующих штрафов, неустоек, комиссий и процентов. После заключения договора факторинга поставщику следует в кратчайшие сроки (не более 3х дней) оповестить задолжника о передаче прав требования задолженности банку. Первоначально может показаться, что факторинг похож на предоставление банковского кредита, но у них есть определенные отличия, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Сопоставление факторинга и кредита

Условия договора	Кредит	Факторинг
Обеспечение (залог)	Чаще всего требуется залог	Не требуется залог
Срок кредитования	Фиксированный, указанный в договоре	Срок фактически сложившейся отсрочки платежа банку
Сумма	Кредит выдается на заранее обусловленную сумму	Размер фактического финансирования не ограничен и может возрастать по мере роста объема продаж клиента
Условия получения средств	При оформлении каждого кредита предоставляется комплект документов	Договор заключается один раз, поставщик получает деньги при предоставлении накладной и счета-фактуры
Возможность продления договора	Погашение одного кредита не гарантирует погашение следующего	Может длиться бессрочно
Дополнительные услуги	Не предоставляются	Банк (факторинговая компания) берет на себя взыскание дебиторской задолженности
Налогообложение	Ставки процентов за каждый кредит в целях налогообложения регламентируются законодательством (ставка ЦБР-1,8)	Оплата услуг банка или факторинговой компании включается в прочие расходы (сч. 91) в любом размере
Получение	Для получения кредита необходимо оформлять огромное количество документов	Факторинговое финансирование выплачивается автоматически при предоставлении накладной и счета-фактуры

В соответствии с договором факторинга банк авансирует поставщика в размере 80-90% от суммы основного долга, а остаток долга

выплачивается банком поставщику после того, как произойдет полная оплаты счета покупателем, но за вычетом комиссии банка.

В современных рыночных условиях высокой конкуренции каждое предприятие стремится сохранить дружеские отношения со всеми своими клиентами с надеждой на долговременное сотрудничество, и поэтому стремится лояльно относиться к заказчику и напоминать о погашении задолженности. При заключении договора факторинга следует соблюдать осмотрительность, потому что банк будет требовать погашения долга и не будет церемониться с заказчиком, как поставщик. Вследствие чего, при заключении такого рода договоренностей рациональнее всего передавать права требования задолженности банку только тех дебиторов, которые не предоставляют особой ценности для развития предприятия, а взысканием с перспективных и важных заказчиков заниматься самостоятельно.

Факторинговые соглашения носят, как правило, долговременный характер, но когда же речь идет о разовой операции, то проще, хотя и менее эффективней использовать такую форму управления дебиторской задолженности как цессия – непосредственно уступка права требования по уже заключенному договору с единовременным получением всей суммы долга [2]. Это фактически соглашение, в соответствии с которым cedent или кредитор передает финансовой организации или цессионарию право на взыскание долга с цессионара или дебитора.

Для наглядности можно привести пример. Фирма заказала товар, оплатила его, но еще не получила. Тем временем оказалось, что необходимость в данном товаре отпала, но он уже оплачен. Если же фирма откажется от него, то потеряет часть своих денежных средств как плату за неустойку. В то же время, фирма является должником перед некой организацией (кредитор) за выполненные ею работы. Фирма может предложить рассчитаться за оказанные услуги поставкой этого товара, и если кредитору интересно данное предложение, то между организациями заключается договор цессии.

Таким образом, участниками договора цессии могут быть любые лица, а предметом договора цессии может выступать услуга любого права требования.

Дебиторскую задолженность делят на три группы по признаку вероятности ее погашения [5]: 1) текущая; 2) проблемная; 3) безнадежная. Велика вероятность возникновения безнадежной дебиторской задолженности, то есть задолженности, нереальной для взыскания и связанной с банкротством или ликвидацией дебитора, если у предприятия большое количество заказчиков. В данном случае целесообразно создавать резерв по сомнительным долгам (РСД) для уменьшения рисков, связанных с потерями от списания безнадежной задолженности. Резерв по сомнительным долгам создается при наличии дебиторской задолженности, которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, установленные договором, и при этом не обеспечена соответствующими гарантиями или банковским поручительством.

На уровне с факторингом также часто используется такой способ управления дебиторской задолженностью как финансовый аутсорсинг (англ. financial outsourcing) – уступка прав требования специализированной финансовой организации – коллекторскому агентству [2]. При заключении договора купли-продажи необходимо оговорить пункт, на основе которого поставщик в случае двухнедельной просрочки вправе уступить право требования задолженности коллекторскому агентству, услуги которого также придется оплатить заказчику.

Чаще всего коллекторскому агентству передается проблемная задолженность, которую сам поставщик не в силах получить от дебитора. Также коллекторскому агентству можно передать все долги, даже застрахованные, лишь бы задолженность была просроченной.

Как и в случае с факторингом поставщику следует в кратчайшие сроки известить покупателя о заключении данного вида договора.

Какой бы способ управления дебиторской задолженностью не был выбран – это будет заранее убыточная операция для предприятия.

Любое предприятие стремится к получению положительного финансового результата и сохранению платежеспособности предприятия, а это возможно только при грамотной работе с дебиторской задолженностью.

Подводя итог, можно отметить, что сейчас одним из самых актуальных вопросов для любого предприятия в современных рыночных условиях является вопрос управления дебиторской задолженностью. При эффективном управлении задолженностью предприятие может справедливо оценивать свое финансовое состояние и планировать конкретные шаги по развитию, повысить оборачиваемость оборотных средств предприятия, что в свою очередь будет способствовать дальнейшему укреплению финансового состояния.

#### Список литературы:

1. Алексеева О.А. Практикум по финансовому менеджменту: учебное пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – Ставрополь: Изд-во СКФУ, 2013. – 255с.
2. Ендовицкий Д. А, Исаенко А. И. Финансовые резервы организации. Анализ и контроль. М.: Кно- Рус, 2009. –302 с.
3. Карельская С. Н. Продажа дебиторской задолженности: учет и налогообложение // Бухгалтерский учет, № 3, 2011.
4. Опарина С. И. Резервы в бухгалтерской отчетности // Бухгалтерский учет, № 5, 2011.
5. Попов А. Эффективные инструменты для оценки дебиторской задолженности // Финансовый директор, № 4, 2012.
6. Приходько Е. А. Управление капиталом коммерческой организации. // Проблемы теории и практики управления, № 3, 2010.
7. Рубин Ю. Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции. 7-е изд., перераб. и доп. М.: Маркет ДС Корпорейшн, 2008.