

**УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Артеменко А.Р.,
научный руководитель Товкач А.В.
ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный университет»**

Ситуация с неплатежеспособностью дебиторов в период нестабильной рыночной экономики чрезвычайно опасна для предприятия. Дебиторская, а также кредиторская задолженность – неизбежное следствие существующей в настоящее время системы денежных расчетов между организациями, при которой время платежа и момент перехода права собственности на товар не совпадают. Очевидно, что продажа товара и платеж за него – это две отдельные операции, которые не могут быть произведены одновременно, поэтому в любом случае имеет место дебиторская или кредиторская задолженность, в зависимости от конкретной ситуации.

В условиях рыночных отношений повышается ответственность и самостоятельность предприятий в выработке и принятии управленческих решений по обеспечению эффективности расчетов с дебиторами и кредиторами. При этом необходима четкая организация всех расчетов с партнерами, а также постоянный контроль и анализ текущей задолженности. Динамика изменения дебиторской и кредиторской задолженности, их состав, структура и качество оказывают непосредственное влияние на финансовое состояние предприятия.

Кредиторская задолженность влечет применение определенных штрафных санкций, что увеличивает непредвиденные расходы, оплачиваемые за счет чистой прибыли. Если же кредиторская задолженность превышает дебиторскую задолженность, то это можно считать позитивным фактором, увеличивающим объемы привлеченных на предприятие средств. Финансовое благополучие предприятия, его платежеспособность в значительной мере зависят от своевременности выполнения финансовых обязательств. Следует отметить, что на эффективность управления кредиторской задолженностью влияние оказывают различные факторы: многообразие субъектов взаимоотношений; механизмы правового регулирования; организационные схемы взаиморасчетов и пр.

Однако кредиторская задолженность перед аффилированными лицами контролируется обычно самим предприятием, либо его собственниками, и несет минимальную угрозу для компании.

Управление дебиторской задолженностью имеет особое значение, так как она ведет к прямому отвлечению денежных и других платежных средств из оборота. Дебиторская задолженность может спровоцировать нехватку средств для погашения собственной задолженности перед поставщиками, бюджетом, сотрудниками. Поэтому управление дебиторской задолженностью по товарным операциям представляет собой часть общей политики предприятия (организации) - по выбору партнеров, условий реализации продукции, оптимизации соотношений между дебиторской и кредиторской задолженностями и минимизации ее суммарного размера.

Что такое дебиторская задолженность? В соответствии с международными стандартами дебиторская задолженность определяется как сумма долгов, причитающихся компании от покупателей (дебиторов). Другими словами – это имущественное требование к юридическим и физическим лицам, которые являются ее должниками.

Дебиторскую задолженность можно рассматривать в трех аспектах:

- во-первых, как средство погашения кредиторской задолженности;
- во-вторых, как часть продукции, проданной покупателям, но еще не оплаченной;
- в-третьих, как один из элементов оборотных активов, финансируемых за счет собственных либо заемных средств.

Заметим, что сегодня ни один субъект хозяйственной деятельности не существует без дебиторской задолженности, так как ее образование и наличие объясняется объективными причинами:

- для организации-должника – это возможность использования дополнительных, причем бесплатных, оборотных средств;
- для организации-кредитора – это расширение рынка сбыта товаров, работ, услуг.

Средства, составляющие дебиторскую задолженность организации, отвлекаются из участия в хозяйственном обороте, что негативно влияет на ее финансовое состояние. Рост дебиторской задолженности означает увеличение суммы, отвлеченной из оборота, а значит приводит к недостатку средств для расчетов, то есть к образованию кредиторской задолженности.

На наш взгляд, важное значение имеет анализ степени влияния различных факторов на величину дебиторской задолженности.

Прежде всего, необходимо обратить внимание на качество дебиторской задолженности. Несомненно, что ее величина и структура, а также скорость оборачиваемости позволит выявить конкретных дебиторов, которые создают проблемы с текущей платежеспособностью предприятия.

Кроме того, условия расчетов с покупателями и заказчиками, платежная дисциплина покупателей, политика взыскания дебиторской задолженности, а также доля продаж в общем объеме продукции, реализуемой на условиях последующей оплаты, оказывает непосредственное влияние на величину дебиторской задолженности.

И только эффективная система внутреннего контроля позволит вовремя выявить дебиторскую задолженность, своевременно предъявить более жесткие требования к дебиторам, а также выбирать контрагентов, зарекомендовавших себя с положительной стороны.

В своей практической деятельности каждая организация должна учитывать все эти факторы, а не сводить все лишь к простой регистрации наличия задолженности, то есть необходимо проводить политику активного управления дебиторской задолженностью, предполагающую оптимизацию ее размера, а также целенаправленное воздействие на условия реализации продукции и своевременную инкассацию.

Формирование политики управления дебиторской задолженностью предполагает:

- Выбор модели управления дебиторской задолженностью по товарным операциям.
- Анализ дебиторской задолженности, ее удельный вес в составе оборотных средств.
- Разработку принципов кредитной политики.
- Формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности.
- Разработку системы мер и мероприятий по оптимизации параметров дебиторской задолженности, соотношение ее величины с кредиторской задолженностью.

Приведем несколько рекомендаций по управлению дебиторской задолженностью:

- тщательный отбор партнеров, поддержание деловых отношений только с надежными контрагентами;

- минимизация рисков неплатежей за счет ведения дел с достаточным количеством партнеров;
- качественная оценка и регулярный контроль состояния дебиторской задолженности, оптимизации ее величины;
- разработка стимулирующих условий кредитования дебиторов;
- расширение использования системы авансовых платежей;
- активное воздействие на должников, используя не только юридические и экономические, но и психологические методы.

Кроме того, целесообразно создание специализированной комиссии, которая будет выполнять функции по контролю за состоянием расчетов, соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, осуществлять их анализ.

В состав комиссии целесообразно включить бухгалтера, который непосредственно по первичным документам будет отслеживать образование дебиторской и кредиторской задолженности, и экономиста, в обязанности которого должен входить расчет показателей для последующего анализа и сам анализ дебиторской и кредиторской задолженности.

Руководители предприятия должны иметь полную информацию о результатах хозяйственной деятельности и принимать соответствующие решения, оказывая тем самым влияние на процесс управления дебиторской задолженности.

Эффективное управление дебиторской задолженностью будет способствовать укреплению финансового состояния предприятия, повышению эффективности его деятельности и созданию благоприятных условий для инновационных преобразований.