

задача: подружить дебет с кредитом

*управление дебиторской и кредиторской
задолженностью предприятия*

В процессе своей повседневной хозяйственной деятельности предприятие вступает в различные виды отношений с юридическими и физическими лицами. Оно заключает и осуществляет сделки, выполняет обязанности, которые предусмотрены действующим законодательством. В результате такой деятельности появляются денежные обязательства, подлежащие исполнению (кредиторская задолженность). И наоборот, у других лиц возникают долги по отношению к предприятию (дебиторская задолженность).

Дебиторская и кредиторская задолженность – естественное явление для существующей в России системы расчетов между предприятиями. Вряд ли найдется хоть одна организация, у которой на отчетный период отсутствовала бы та или иная форма задолженности.

Наличие как активных, так и пассивных обязательств у предприятия стало настолько обыденным и очевидным, что зачастую управлению дебиторской и кредиторской задолженностью уделяется недостаточно внимания.

В каждом хозяйственном цикле авансированные денежные средства должны возобновляться, то есть возвращаться предприятию с прибылью. Дебиторская задолженность является одним из основных источников формирования финансовых потоков – платежей. В то же время кредиторская задолженность как долговое обязательство организации, всегда содержит суммы потенциальных выплат, нуждающихся в бухгалтерском наблюдении и контроле [1, с. 10].

Савченкова Е.В.

*соискатель
кафедры
бухгалтерского
учета, анализа
и аудита
Марийского
государственного
технического
университета,
главный
юрисконсульт
службы искового
производства
претензионно-
искового
департамента
юридической
дирекции ФГУП
«Почта России»*

**дебиторская
задолженность
является одним
из основных
источников
формирования
финансовых
потоков –
платежей**

Система управления дебиторской и кредиторской задолженностью

Систему управления дебиторской и кредиторской задолженностью можно разделить на два крупных блока:

- 1) кредитная политика, позволяющая максимально эффективно использовать задолженность как инструмент увеличения продаж;
- 2) комплекс мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности.

При формировании кредитной политики нужно определить максимально допустимый размер дебиторской задолженности как в целом для компании, так и по каждому контрагенту (кредитный лимит). Рассчитывая эти показатели, предприятие в первую очередь ориентируется на свою стратегию, т.к. увеличение доли рынка требует большего кредитного лимита, чем удержание своей рыночной доли и аккумулирование свободных денежных средств. При этом нужно поддерживать достаточную ликвидность компании и учитывать кредитный риск.

Вместе с тем, для каждого предприятия важно:

- не допускать необоснованного увеличения дебиторов и суммы их долгов;
- избегать дебиторской задолженности с высокой степенью риска;
- вовремя выставлять платежные счета, следить за сроками их оплаты;
- своевременно совместно с юридическими службами предприятия принимать меры по истребованию просроченной дебиторской задолженности.

В то же время, представляется необходимым четко отслеживать расчеты с кредиторами, своевременно погашать возникшую кредиторскую задолженность. В противном случае предприятие может потерять доверие своих поставщиков, банков и других кредиторов, а также будет обречено на оплату штрафных санкций по расчетам с контрагентами.

Дебиторская и кредиторская задолженность являются естественными составляющими

бухгалтерского баланса предприятия, возникновение которых обусловлено несовпадением даты появления обязательств с датой платежа по ним.

От правильного учета и контроля кредиторской и дебиторской задолженностью зависит структура активов и пассивов баланса организации, а также определение прибыли, подлежащей налогообложению. Это еще раз подтверждает высокую значимость своевременного и качественного управления задолженностью предприятия.

Контроль над задолженностью

Основные функциональные направления деятельности при осуществлении контроля над задолженностью нацелены, прежде всего, на укрепление финансового состояния предприятия.

Указанные направления условно можно разделить на две категории: общие и частные. К общим направлениям относятся:

- организация системы постоянного контроля за дебиторской и кредиторской задолженностью по каждому дебитору и кредитору;
- систематическое проведение финансово-хозяйственного контроля дебиторской и кредиторской задолженности, целью которого является проверка достоверности этих обязательств, целесообразности и эффективности использования;
- определение внутренних и внешних причин, оказавших влияние на величину, структуру, динамику дебиторской и кредиторской задолженности, проведение оценки эффективности и влияния принятых мер на финансовое состояние предприятия, формирование соответствующих выводов и прогнозов [4, с. 27].

Решаемые задачи

Задачами частного направления являются:

- снижение уровня дебиторской задолженности до размера, не превышающего уровень кредиторской задолженности;
- уделение большего внимания контролю за движением дебиторской задолженности,

***при формировании
кредитной
политики
следует
максимально
допустимый
размер
дебиторской
зadolженности***

так как именно она приводит к иммобилизации денежных средств, ведущей к дальнейшей неплатежеспособности предприятия;

– своевременное погашение долгов, не допуская просрочек и штрафных санкций;

– разумное использование такой формы привлечения клиентов, как коммерческий кредит.

С помощью такой формы кредитования можно не только привлечь дополнительных покупателей, но и значительно увеличить объем продаж, а, следовательно, и прибыли [3, с. 28].

При предоставлении коммерческого кредита необходима предварительная работа с потенциальными дебиторами на предмет их платежеспособности. В дальнейшем следует четко отслеживать своевременность погашения ими своих обязательств;

– выявление степени риска появления недобросовестных покупателей путем расчета резерва по сомнительным долгам;

– проведение совместной работы бухгалтерских подразделений, осуществляющих контроль за движением дебиторской и кредиторской задолженности, с юридическими службами предприятия, направленной на своевременное принятие мер воздействия на недобросовестных и (или) неплатежеспособных контрагентов.

Работа по возврату долгов от дебиторов

Указанные меры воздействия могут быть следующими:

– подготовка и направление мотивированных претензий просрочившим дебиторам, тем самым осуществление возможности прерывания течения срока исковой давности (в случае признания должником долга или его части);

– подготовка и направление искового заявления в арбитражный суд к должнику, не признающему долг, о взыскании задолженности и предусмотренных договором или законом штрафных санкций;

– в случае неспособности дебитора погасить свой долг видится целесообразным предъявить иск о несостоятельности.

***от правильного
управления
кредиторской
и дебиторской
задолженностью
зависит
структура
активов
и пассивов баланса
организации***

Результат: максимизация прибыли

При условии, что управление задолженностью предприятия построено в соответствии с описанными выше направлениями, механизм контроля за движением дебиторской и кредиторской задолженности помогает решить основные задачи по укреплению финансового состояния предприятия, а именно:

- содействие росту объема продаж путем предоставления коммерческого кредита и, тем самым, росту прибыли;
- повышение конкурентоспособности с помощью отсрочки платежа;
- определение степени риска неплатежеспособности покупателей;
- расчет размера резерва по сомнительным долгам;
- выработка рекомендаций по работе с фактически или потенциально неплатежеспособными контрагентами.

Таким образом, если деятельность предприятия направлена, прежде всего, на повышение и укрепление своего финансового благосостояния, управлению дебиторской и кредиторской задолженностью в системе бухгалтерского и управленческого учета предприятия должно уделяться особое внимание.

Анализ и контроль за движением дебиторской задолженностью являются одним из важнейших факторов максимизации нормы прибыли, увеличения ликвидности, кредитоспособности и минимизации финансовых рисков. Правильно разработанная стратегия контроля кредиторовских долгов позволяет своевременно и в полном объеме выполнять обязательства перед клиентами, что способствует созданию репутации надежного и ответственного предприятия [2, с. 210].

Литература

1. Галлеев М.Ш. Дебиторская и кредиторская задолженность: острые вопросы учета и налогообложения. – Москва: Вершина, 2006.
2. Бабаев Ю.А., Петров А.М. Бухгалтерский учет и контроль дебиторской и кредиторской задолженности. – М.: ТК Велби, Проспект, 2004.
3. Городецкая И.А., Зенкин И.В. Кредиторская и дебиторская задолженность предприятий: актуальные правовые и экономические проблемы. – М.: АФПИ еженедельника «Экономика и жизнь», 1996.
4. Купрюшина О.М. Дебиторская и кредиторская задолженность хозяйствующего субъекта: Анализ и контроль. – Воронеж: Изд-во Воронеж. гос. ун-та, 2004.

рп