

Ванюшкина Е.А.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.В. Майорова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: kat.vanyuschckina@yandex.ru*

Направления совершенствования расчетов с дебиторами и кредиторами

Совершенствование расчетов с дебиторами и кредиторами является актуальной проблемой практически для каждого предприятия, независимо от организационно-правовой формы и вида деятельности.

В настоящее время существует достаточно много инструментов управления дебиторской и кредиторской задолженностью - начиная от оценки платежеспособности контрагента, правильного выбора формы и оплаты поставки, определения предельно допустимой величины дебиторской и кредиторской задолженности и заканчивая факторингом.

Так, для совершенствования учета и контроля расчетов с дебиторами и кредиторами предприятиям предлагается следующий комплекс мероприятий:

1. Страхование кредитных рисков (дебиторской задолженности).

Страхование кредитных рисков (ДЗ) – это защита бизнеса производителя (поставщика) товаров, услуг по сделкам коммерческого кредитования с условием об отсрочке или рассрочке платежа против неплатежей, задержки платежей или несостоятельности (банкротстве) контрагента, в том числе и при самоликвидации. [12]

2. В части совершенствования системы внутривозвратного контроля рекомендуются следующие мероприятия:

- постоянно следить за соотношением расчетов с поставщиками и подрядчиками;
- контролировать оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности, а также состояние расчетов по просроченной задолженности;
- следует организовать на предприятиях систему аналитического учета дебиторской задолженности расчетов с поставщиками и подрядчиками;
- производить классификацию покупателей в зависимости от вида оказываемых услуг, платежеспособности, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты;
- разрабатывать разнообразные модели договоров с гибкими условиями оплаты, в частности, предоставления покупателям скидок при досрочной оплате, так как снижение цены приводит к расширению продаж и интенсифицирует приток денежных средств;
- проводить анализ состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженности по конкретным поставщикам и покупателям, а также по срокам образования задолженности или срокам их возможного погашения, что позволит своевременно выявлять просроченную задолженность и принимать меры к ее взысканию. [2]

3. Работа с просроченной задолженностью в виде претензионной работы.

Она состоит из следующих этапов:

- 1) Регулярные звонки-напоминания.
- 2) Направление контрагенту акта сверки взаиморасчетов.
- 3) Личные визиты.
- 4) Предсудебное уведомление о взыскании.
4. Создание резерва по сомнительным долгам.

Особенности данного метода состоят в том, что для определения суммы отчислений в резерв по сомнительным долгам необходимо, чтобы были выполнены некоторые действия (порядок формирования резерва предусмотрен в Налоговом кодексе РФ). [10]

5. Использование современных форм рефинансирования задолженности: форфейтинг и факторинг.

Факторинг – вид финансовых услуг, оказываемых коммерческими банками или фактор-компаниями мелким и средним фирмам-клиентам. [11]

Форфейтинг – операция по приобретению финансовым агентом (форфейтором) коммерческого обязательства заемщика (покупателя, импортера) перед кредитором (продавцом, экспортером); специфическая форма кредитования торговых операций. [6]

6. Критический срок уплаты долга - это дата, не позднее которой должен быть осуществлен платеж по предоставленному коммерческому кредиту.

7. Мотивация сотрудников для решения проблем с дебиторами и кредиторами

Мотивация персонала – одна из наиболее сложных проблем управления персоналом: для одних сотрудников основополагающим фактором остается заработная плата, а для других – перспектива роста, интерес к самой работе, взаимоотношения в коллективе, социальный пакет и многое другое. [1]

Кроме рассмотренных выше мероприятий также существуют неденежные способы погашения задолженностей:

1. Товарообменные (бартерные) операции

Бартерная сделка – прямая товарообменная операция, проводимая на сбалансированной по стоимости основе с взаимной передачей права собственности на товар без использования денежных операций. [7]

2. Уступка права требования (цессия)

Цессия – соглашение о замене прежнего кредитора, который выбывает из обязательства, на другого субъекта, к которому переходят все права прежнего кредитора. [9]

3. Взаимозачет задолженностей

Иногда организации по отношению друг к другу могут выступать одновременно и кредитором, и дебитором, и в этом случае, при отсутствии денежных средств, задолженности можно погасить зачетом взаимных требований. [8]

4. Переоформление дебиторской задолженности в векселя

Вексель – это ценная бумага, удостоверяющая простое и ничем не обусловленное личное обязательство векселедателя либо другого указанного векселедателем плательщика уплатить при наступлении указанного в векселе срока определенную сумму денежных средств владельцу векселя. [5]

5. Соглашение об отступном

Отступное – это один из способов мирового соглашения по прекращению обязательств. Это право каждой из сторон отказаться от исполнения договора с уплатой другой стороне денежной суммы или передачей имущества (ст. 421 ГК РФ). [3]

6. Новация

Новация – взвешенное и взаимоприемлемое волевое соглашение сторон о замене текущего обязательства, которое существует между ними, другим обязательством между теми же лицами, предусматривающим иной объект или способ исполнения. В результате чего долг погашается, а взамен него у компании-должника возникают другие обязательства. [4]

Таким образом, выбор способа управления дебиторской и кредиторской задолженностями позволит контролировать состояние расчетов с контрагентами, снизить риск их невозврата и образования просроченной задолженности, своевременно определять потребность в дополнительных ресурсах для покрытия задолженностей, вырабатывать рациональную политику предоставления кредитов. А это, в свою очередь, приведет к улучшению финансового состояния предприятия.

Литература

1. Бабенко С.А. Проблемы организации учета дебиторской и кредиторской задолженности / С.А. Бабенко, Г.Ю. Бутагорина // Современная наука – агропромышленному производству. – 2014. – с. 3-7;

2. Берлина С.Х. Совершенствование организации учета и контроля расчетов с дебиторами и кредиторами на предприятии / С.Х. Берлина // Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: поиск модели эффективного социохозяйственного развития. – 2016. – с. 24-28;

3. Богатая И.Н. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / И.Н. Богатая, Н.Н. Хахонова. — Москва: КноРус, 2016. — 580 с.;

4. Ботвич А.В. К вопросу выбора инструментов управления задолженностями / А.В. Ботвич, Н.М. Бутакова // Достижения вузовской науки. – 2015. – №16. – с. 107-112;
5. Долгушина В.А. Неденежные способы погашения дебиторской и кредиторской задолженности / В.А. Долгушина, М.Л. Слободян // Экономика и управление в 21 веке: тенденция и развитие. – 2016. - №28 (1). – с. 190-197;
6. Инновационный менеджмент. Практикум: учебное пособие / Я.Д. Вишняков, К.А. Кирсанов, С.П. Киселева. — Москва: КноРус, 2015. — 325 с. — Для бакалавров;
7. Козлов В.К. Бартерные операции / В.К. Козлов // В мире научных открытий. Материалы XIV Международной научно-практической конференции. Центр научной мысли.– 2014. – с. 183-186;
8. Кузнецова И.М. Особенности отражения в бухгалтерском учете неденежных расчетов / И.М. Кузнецова // Сфера услуг: инновации и качество. – 2013. - №13. – с. 6;
9. Найденова Р.И. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Р.И. Найденова, А.Ф. Виноходова, А.И. Найденов. — Москва: КноРус, 2017. — 208 с.;
10. Наумова Л.Г. Управление дебиторской задолженностью предприятия / Л.Г. Наумова // Вестник Тверского Государственного Технического Университета. Серия: науки об обществе и гуманитарные науки. – 2014. - №1. – с. 216-220;
11. Никитина Н.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Н.В. Никитина. — Москва: КноРус, 2016. — 328 с.;
12. Щелканов А.А., Васьков В.О. Кредитный менеджмент на предприятии и эффективные инструменты управления дебиторской задолженностью / А.А. Щелканов, В.О. Васьков // Ученые записки международного банковского института. – 2016. - №16. – с. 99-114.