

*Кулешова Л.В.,*

*кандидат экономических наук, доцент*

*доцент кафедры финансового менеджмента и банковского дела*

*Ставропольский государственный аграрный университет*

*Россия, г. Ставрополь*

*Оразалиев А.А.,*

*кандидат экономических наук, доцент*

*доцент кафедры налоговой политики и таможенного дела*

*Северо-Кавказский федеральный университет*

*Россия, г. Ставрополь*

## **СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОРГОВЛИ**

***Аннотация:** Статья посвящена рассмотрению отдельных аспектов управления дебиторской задолженностью торговых предприятий, в частности товарной дебиторской задолженностью. Управление товарной дебиторской задолженностью торгового предприятия представляет собой комплексный процесс, направленный на максимизацию прибыли и повышение уровня финансовой безопасности предприятия за счет оптимизации долгов дебиторов, их своевременной инкассации, применения эффективной кредитной политики, а также осуществления мониторинга задолженности.*

***Ключевые слова:** дебитор, товарная дебиторская задолженность, кредитная политика, управление дебиторской задолженностью.*

***Annotation:** The article is devoted to the consideration of certain aspects of the management of accounts receivable of commercial enterprises, in particular commodity accounts receivable. management of commodity receivables of a commercial enterprise is a complex process aimed at maximizing profits and*

*increasing the level of financial security of the enterprise by optimizing the debts of debtors, their timely collection, applying an effective credit policy, as well as monitoring the debt.*

**Key words:** *accounts receivable, commodity accounts receivable, credit policy, accounts receivable management.*

В современных экономических условиях у хозяйствующих субъектов значительно возросло количество контрагентов, являющихся дебиторами в следствие различных субъективных и объективных факторов, стал более сложным порядок учета и анализа состояния долгов дебиторов.

Раскрывая содержание определения дебиторской задолженности организации, следует отметить два основных аспекта. Во-первых, дебиторская задолженность – это сумма долгов (обязательство) юридических или физических лиц, предполагающее право организации (кредитора), установленное договором или иным основанием, на получение со стороны должника в свою пользу определенного действия (передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п.). Во-вторых, дебиторская задолженность – это актив, который предполагает потенциальную возможность принести организации экономические выгоды в будущем, т.е. прямо или косвенно способствовать притоку денежных средств в организацию. То есть дебиторская задолженность представляет собой обязательства перед хозяйствующим субъектом, при этом дебиторами признаются лица, имеющие денежные и иные обязательства перед организацией: поставщики и подрядчики, покупатели и заказчики, работники, бюджет, внебюджетные фонды и др.

Дебиторскую задолженность делят по видам [30, с. 111]:

- 1) по срокам обращения (погашения) после отчетной даты - на долгосрочную и краткосрочную;
- 2) по срокам исполнения обязательств по договору - на задолженность,

срок погашения по которой не наступил, и просроченную задолженность;

3) по основаниям возникновения задолженности и видам дебиторов.

Наиболее значимым видом задолженности у предприятия-поставщика является товарная дебиторская задолженность, к которой относятся материальные ресурсы, неоплаченные покупателями и заказчиками.

По данным Федеральной службы государственной статистики на 01.01.2020 г. дебиторская задолженность предприятий в Российской Федерации составляет 50507 млрд. руб., при этом объем просроченной задолженности составил 5,3% (таблица 1)<sup>1</sup>.

**Таблица 1.**

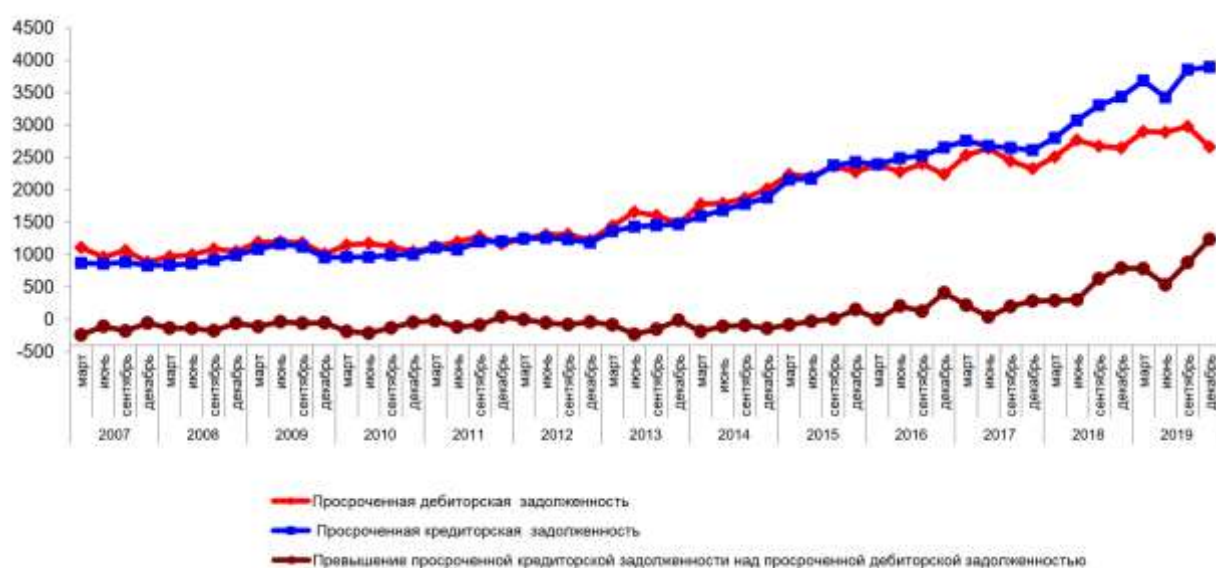
**Динамика дебиторской задолженности организаций РФ, млрд. руб.**

Год	Дебиторская задолженность	из нее просроченная	Из общего объема дебиторской задолженности	
			товарная задолженность	из нее просроченная
2010	18004	1048	8589	805
2011	21797	1167	10121	925
2012	22867	1225	11824	946
2013	26264	1483	13420	1199
2014	31014	2016	16074	1635
2015	35736	2276	17259	1731
2016	37053	2241	18388	1544
2017	40258	2329	19295	1639
2018	46669	2647	22801	1822
2019	50507	2661	23437	1897

<sup>1</sup> Динамика дебиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Din\\_deb.htm](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Din_deb.htm) (дата обращения 18.11.2020).

Объем просроченной дебиторской задолженности ежегодно увеличивается (рисунок 1)<sup>2</sup>, что негативно характеризует механизм управления дебиторской задолженностью предприятий в России. При таких условиях особое значение приобретает вопрос эффективного управления дебиторской задолженностью предприятий с целью повышения их платежеспособности и возврата финансовых ресурсов предприятия.

Управление дебиторской задолженностью представляет собой функцию финансового менеджмента, главной задачей которой выступает повышение доходности предприятия путем эффективного использования такого экономического инструмента как дебиторская задолженность.



**Рисунок 1. Просроченная задолженность организаций по РФ, млрд. руб.**

Управление товарной дебиторской задолженностью торгового предприятия представляет собой комплексный процесс, направленный на оптимизацию долгов дебиторов, их своевременную инкассацию, применение эффективной кредитной политики, а также осуществление мониторинга задолженности.

Определить оптимальный объем товарной дебиторской задолженности можно на основе метод определения инвестиций в дебиторскую

<sup>2</sup> Просроченная задолженность организаций (без субъектов малого предпринимательства) по Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/graf\\_posr\\_zadol\(1\).pdf](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/graf_posr_zadol(1).pdf) (дата обращения 18.11.2020).

задолженность с учетом планового значения периода инкассации и среднего периода просрочек по счетам по следующей формуле:

$$ДЗин = (НаПипл + Ппр) * Вкр, \quad (1)$$

где ДЗин – оптимальный размер дебиторской задолженности,

Пипл – плановый период инкассации в днях,

Ппр – средняя продолжительность просрочек в днях,

Вкр – среднедневная выручка, полученная за счет предоставления кредита.

Обеспечение своевременной инкассации товарной дебиторской задолженности предусматривает разработку ряда мер по погашению дебиторской задолженности, сроки уплаты которой просрочены. Это процедуры взаимодействия с покупателями в случае нарушения условий оплаты, системы наказания контрагентов, допустивших просрочку платежей, и др. При этом могут использоваться разнообразные методы, которые можно классифицировать на следующие группы: юридические; экономические; психологические; физические.

Одним из ускорения инкассации долгов является предоставление скидок покупателям за досрочное получение средств, что будет способствовать обеспечению прибыли, которая в любом случае будет значительно больше, чем сумма предоставленной скидки. Такой способ погашения дебиторской задолженности очень распространен в международной практике, где предприятия разрабатывают цели системы скидок с целью сохранения финансовых ресурсов.

Если возникает угроза превращения товарной дебиторской задолженности в сомнительную, то означает, что предприятие не просто потеряет свою прибыль, а может получить ущерб, для покрытия которого необходимо будет использовать собственные финансовые кошт. Поэтому, для того чтобы предприятие могло выйти из этой ситуации с минимальными потерями, есть возможность проводить рефинансирование дебиторской задолженности.

Могут применяться следующие формы рефинансирования:

1. Факторинг.
2. Форфейтинг.
3. Учет векселей, выданных покупателями.

Чтобы достичь наибольшей эффективности использования дебиторской задолженности на предприятии должна быть сформирована такая кредитная политика, которая учитывала бы все особенности компании. В практике хозяйствующих субъектов используются следующие основные типы кредитной политики – это консервативный, умеренный и агрессивный. В таблице 2 обобщена основная критериальная информация, характерная вышеперечисленным типам кредитной политики.

**Таблица 2.**

**Матрица типов кредитной политики**

<b>Тип политики/показатель</b>	<b>Рентабельность</b>	<b>Ликвидность</b>	<b>Риск</b>
Консервативная	Низкая	Высокая	Низкий
Умеренная	Средняя	Средняя	Средний
Агрессивная	Высокая	Низкая	Высокий

Частота проведения мониторинга товарной дебиторской задолженности зависит от масштабов деятельности продавца и его потребности в финансовых ресурсах.

Итак, образование дебиторской задолженности – совершенно нормальное явление, возникающее в процессе деятельности организации. Выделяют две основных причины образования дебиторской задолженности. Первая причина – наличие у организации хозяйственных отношений с юридическими или физическими лицами, например, на условиях отсрочки платежа. Вторая причина – нарушение дебитором условий договора или

необоснованность выбора кредитной политики организации. Таким образом, дебиторская задолженность – это рискованный актив хозяйствующего субъекта, который возникает из обязательств юридических или физических лиц по договору, заключенному на заранее оговоренных и потенциально выгодных для него условиях.

#### **Использованные источники:**

1. Динамика дебиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Din\\_deb.htm](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Din_deb.htm) (дата обращения 18.11.2020).
2. Просроченная задолженность организаций (без субъектов малого предпринимательства) по Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/graf\\_posr\\_zadol\(1\).pdf](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/graf_posr_zadol(1).pdf) (дата обращения 18.11.2020).