7.8. АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КОМПАНИИ

Тарасова Е.Ю., к.э.н., директор, аудиторской фирмы «Эксперт», г. Владивосток;
Тарасов А.А., к.э.н., ведущий экономист, аудиторской фирмы «Эксперт», г. Владивосток

В условиях ограничения кредитных ресурсов процессы управления дебиторской задолженностью должны способствовать усилению конкурентных преимуществ компании. В статье рассмотрены методы управления дебиторской задолженностью компании, организация учета и инвентаризации дебиторской задолженности, утверждение порядка взыскания дебиторской задолженности.

ВВЕДЕНИЕ

В условиях кризиса ликвидности возможность привлечения внешних финансовых ресурсов для корпоративных целей резко снижается. В этой ситуации большое значение приобретает мобилизация собственных ресурсов компании. Одним из таких ресурсов является дебиторская задолженность, при условии, что она погашается своевременно, а ее рост не сопровождается снижением ее стоимости.

Деятельность компании в современных условиях невозможна без образования такого актива, как дебиторская задолженность. В процессе своей деятельности хозяйствующие субъекты производят (генерируют) дебиторскую задолженность в результате следующих хозяйственных операций.

1. Отгрузка продукции, производство работ, оказание услуг с отсрочкой платежа.
2. Предварительная оплата (авансовые платежи) за товары, работы услуги.

Дебиторская задолженность образуется, когда имеет место временной интервал между отгрузкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг и поступлением денежных средств (оплатой) или когда оплата производится ранее, чем получение товаров, работ, услуг. Таким образом, имеет место кредитование покупателя или продавца, и сумма долга до момента его оплаты является кредиторской задолженностью покупателя (или продавца).

С точки зрения Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) [1] дебиторская задолженность является имущественным правом, т.е. правом требования определенной денежной суммы, товара или услуги с должника в силу возникновения соответствующих обязательств должника. Обязательство является одной из разновидностей гражданских правоотношений. Понятие обязательства и основания его возникновения приведены в п. 1 ст. 307 ГК РФ: «В силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как-то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения обязанности». Из приведенной нормы п. 1 ст. 307 ГК РФ следует, что кредитор – это сторона, наделенная правом требовать совершения или воздержания от совершения определенных действий; должник – сторона, обязанная совершить определенные дей-

ствия либо воздержаться от их совершения. Кредитор имеет на своем балансе актив в виде дебиторской задолженности, должник – обязательство в виде кредиторской задолженности.

Дебиторская задолженность компании

Дебиторская задолженность – это ожидаемые в будущем поступления денежных средств и, следовательно, возникновение дебиторских долгов является отвлечением части ресурсов из оборота в пользу третьих лиц (должников), кредитованием покупателей, если речь идет о дебиторской задолженности, возникающей при реализации собственной продукции, товаров, работ или услуг.

В идеальном случае, на первый взгляд, предприятие не должно допускать возникновения дебиторской задолженности. Однако в условиях рыночной экономики практически невозможно осуществлять финансово-хозяйственную деятельность без такой иммобилизации части ресурсов в дебиторские долги [2].

В маркетинговой политике компании [3] дебиторская задолженность покупателей является инструментом стимулирования спроса. Под влиянием рыночной конкуренции хозяйствующие субъекты стремятся привлечь как можно больше покупателей, предоставив им отсрочку (рассрочку) оплаты приобретаемых товаров, что приносит выгоду в виде увеличения объема продаж. Увеличение объема продаж связано с получением дополнительной прибыли, что является основной целью любой компании в рыночной экономике. В данном случае дебиторская задолженность является ожидаемой и планируемой в рамках нормальной хозяйственной деятельности компании, она возникает и погашается в результате деятельности компании, формируя притоки денежных средств.

Наибольший удельный вес в структуре актива баланса, как правило, составляет дебиторская задолженность, возникающая в результате текущей (основной) деятельности, которая связана с реализацией товаров, работ, услуг, которые производит или оказывает компания.

Активы предприятия в виде сырья, материалов, основных средств (через амортизацию) переносят свою стоимость на вновь создаваемую продукцию, товары, работы, услуги.

При реализации этой продукции, товаров, работ, услуг происходит переход права собственности, и материальные ценности сначала превращаются в дебиторскую задолженность. На этом этапе дебиторская задолженность – это отвлечение части ресурсов из оборота в пользу третьих лиц (должников).

Через определенный промежуток времени погашение дебиторской задолженности должно приводить к поступлению денежных средств в размере большем, чем первоначально отвлечено ресурсов, при условии, что продажи содержат прибыль.

Запасы, дебиторская задолженность и денежные средства являются составляющими оборотного капитала с различными уровнями ликвидности и риска. В процессе кругооборота они меняют свою материаль-

но-вещественную форму, переходят из одной стадии в другую, возмещая стоимость реализации (себестоимость + прибыль) в виде денежных средств.

Если компания продает свои товары, работы, услуги на условиях рассрочки платежа (в кредит), то прибыль возникает в момент реализации продукции. До момента оплаты счетов за отгруженные товары, работы, услуги нет реального притока денежных средств и поэтому не происходит изменений в остатках денежных средств. Но при этом образование дебиторской задолженности приводит к увеличению чистого оборотного капитала и возникновению прибыли в финансовой отчетности компании. Когда дебиторская задолженность будет погашена путем оплаты, это приведет к поступлению денежных средств на сумму уменьшения дебиторской задолженности, а прибыль предприятия не увеличится. Таким образом, момент возникновения дебиторской задолженности связан с моментом появления прибыли от продаж. Одновременно возникновение дебиторской задолженности сопровождается появлением у компании обязательств в виде налога на добавленную стоимость (НДС) и налога на прибыль. Уплата в бюджет этих налогов при условии, что дебиторская задолженность не погашена, приводит к тому, что в отчетности компании отражается прибыль, а отчете о движении денежных средств фиксируется отток денежных ресурсов.

В такой ситуации рост активов компании за счет роста дебиторской задолженности, с одной стороны, отражает положительную динамику, но при несвоевременной оплате дебиторской задолженности эта положительная динамика впоследствии может привести к неплатежам компании и снижению стоимости активов.

Таким образом, дебиторскую задолженность можно охарактеризовать как ликвидный актив только при условии, что она своевременно обретает денежную форму, что позволяет компании наращивать новую дебиторскую задолженность покупателей через увеличение объемов производства и, следовательно, увеличение объемов продаж.

Управление дебиторской задолженностью

Несвоевременная оплата дебиторской задолженности приводит к недостатку собственных оборотных средств, влечет за собой проблемы неплатежеспособности. В связи с этим управление дебиторской задолженностью требует современных и системных подходов с целью недопущения снижения платежеспособности и ликвидности компании.

В настоящее время в условиях отсутствия на рынке кредитных ресурсов по низким ставкам, основной задачей финансовых менеджеров в области управления дебиторской задолженностью является ее своевременное взыскание и увеличение скорости ее обращения в денежные средства. При этом инвестиции в виде отвлечений ресурсов компании в дебиторскую задолженность должны быть экономически обоснованы и просчитаны.

Исходя из этой задачи, можно выделить следующие этапы управления дебиторской задолженностью.

1. Анализ дебиторской задолженности за предыдущие отчетные периоды.
2. Планирование дебиторской задолженности.
3. Определение основных групп покупателей и поставщиков и стандартов работы с ними.
4. Организация учета и инвентаризации дебиторской задолженности.
5. Утверждение порядка взыскания (инкассации) дебиторской задолженности, применение альтернативных методов погашения дебиторской задолженности.
6. Разработка должностных обязанностей и мотивации сотрудников, ответственных за возникновение и погашение дебиторской задолженности.

Основой для организации работы по управлению дебиторской задолженностью должен стать ее анализ за предыдущий период. Планирование дебиторской задолженности должно происходить с учетом реальных условий, которые выявлены на основе анализа хозяйственной деятельности за предыдущий период работы компании. Это такие данные, как:

- виды дебиторской задолженности, исходя из хозяйственных договоров – покупателя и поставщика;
- состав дебиторской задолженности по видам покупателей и по видам продукции;
- состав (ранжирование) дебиторской задолженности, исходя из сроков погашения и средние сроки оборачиваемости дебиторской задолженности в разрезе групп покупателей;
- выявление сомнительной и невозможной для взыскания дебиторской задолженности.

По результатам анализа следует сделать выводы не только о перспективах и возможностях работы с дебиторской задолженностью, но и выявить недостатки в управлении и учете.

При формировании бюджетов компании с различным горизонтом планирования определяется объем продаж, в том числе с отсрочкой платежа. Для этого необходимо составление плановых бюджетов и в том числе движения денежных средств. Путем синхронизации поступлений и платежей составляется платежный календарь на период планирования. Это является важным этапом в планировании дебиторской задолженности, потому что позволяет расчетным путем сделать прогноз необходимых поступлений денежных средств для обеспечения платежей компании, которые необходимы для функционирования и производства. После составления прогнозных бюджетов определяется лимит дебиторской задолженности, т.е. размер денежных средств, которые могут быть получены с отсрочкой платежа. Срок, на который может быть отложен платеж, должен быть экономически обоснован.

Для целей расширения производства и реализации товаров, работ, услуг необходимо рассчитать возможность увеличения продаж с отсрочкой платежа с точки зрения платежного баланса и экономической целесообразности. Если для увеличения инвестиций в дебиторскую задолженность необходимо привлечение кредитных ресурсов с целью покрытия недостатка денежных средств, то дополнительная прибыль, которая будет получена в результате дополнительных продаж, должна покрывать все расходы по обслуживанию долгов в виде привлеченных кредитных ресурсов.

Таким образом, в основе расчета лимита дебиторской задолженности должен быть экономически обос-

нованный расчет возможности и целесообразности инвестирования в дебиторскую задолженность, основанный на математическом расчете. Расчет должен учитывать планируемый объем реализации продукции на условиях отсрочки платежа, средний кредитный период, а также средний период просрочки оплаты, ориентируясь на опыт хозяйственной практики [5].

Разделить этапы работы по управлению дебиторской задолженностью достаточно сложно, потому что планирование уровня дебиторской задолженности, процесса и объема предоставления отсрочек платежа без определения основных групп покупателей и поставщиков, невозможно. Как правило, определение групп покупателей и поставщиков осуществляется при планировании объемов продаж и закупок. При этом выявляются проблемные покупатели и поставщики, которые систематически нарушают условия договоров. Эти данные должны систематизироваться и накапливаться на основе работы за предыдущий период. Важным этапом в этой работе является наличие «досье» на каждого контрагента с наличием юридической и экономической информации. Исходя из данной информации, покупатели и поставщики ранжируются по формальным показателям исходя из данных, которыми обладает компания. Далее представление о надежности контрагентов должно быть скорректировано на основании проведенного анализа хозяйственной деятельности, который включает анализ дебиторской задолженности.

Основным на этом этапе является документирование работы менеджерами, для того чтобы работа была системной и не терялась в связи со сменой сотрудников. После определения основных групп покупателей и поставщиков разрабатываются стандарты работы с ними. В этой работе ключевая роль должна быть отведена сотрудникам юридической службы. Необходимо рассмотреть договорные отношения с контрагентами именно с точки зрения возникновения дебиторской задолженности как обязательства дебитора по погашению его кредиторской задолженности. При этом необходимо учитывать следующие принципы обязательства.

Принцип обязательности – обременение субъекта обязательством к исполнению позволяет характеризовать его как должника. Как мы уже отмечали выше, обязательства могут возникать вследствие двусторонних, односторонних и прочих сделок. Например, при двусторонней сделке купли-продажи у продавца возникает обязательство поставить товар, а у покупателя – оплатить в установленный срок по определенной цене. В этом случае именно обязательство возврата является долгом. Если у должника (обязанного) нет необходимости (обязательства) возвращать какое-либо имущество или имущественные эквиваленты, то нет и долга как такового. С точки зрения практического применения этот принцип очень важен именно в условиях кризиса. Кампании-должники начинают более тщательно формировать бюджеты движения денежных средств и проводить инвентаризацию обязательств в виде кредиторской задолженности, в том числе с целью выявления обязательств, оплату которых можно отсрочить, в том числе на неопределенный срок. В этой ситуации

следует обратить внимание на такие вопросы, как подтверждение полномочия руководителей при подписании договоров, в свете внесения изменений в ГК РФ, полноту оформления первичными документами фактов передачи товаров, работ, услуг. Возможно, проверка таких элементарных вещей приведет к пересмотру регламентов по взаимодействию с покупателями, заказчиками и поставщиками.

Принцип обоснованности (конкретности). Для возникновения обязательства необходима определенная причина. Абстрактная природа долга лишена всякой логики. Другими словами, если у субъекта экономических отношений возникает обязательство, то необходимо его (должника) собственное волеизъявление либо иное законное основание. Это означает, что в договорах на продажу продукции, оказание работ, услуг должны быть указаны конкретная стоимость, в том числе с учетом косвенных налогов, или описан порядок формирования этой стоимости.

Принцип срочности ограничивает временные рамки исполнения обязательства. Кроме того, при управлении корпоративным долгом срочность стимулирует должника к повышению эффективности использования не только заемных средств, но и всего оборотного капитала. В процессе текущей деятельности заемные средства, направленные в производство, обезличиваются и сливаются с собственными источниками финансирования. Поэтому невозможно повысить эффективность использования заемных средств отдельно от оборотного капитала. Срок возврата обычно устанавливается договорными отношениями между кредитором и должником и вынуждает последнего к указанному моменту времени успеть «обернуть» заемные средства в производстве. Временные рамки исполнения обязательств важны не только с точки зрения исполнения обязательств должником, но и для целей управления собственной дебиторской задолженностью. Отсутствие конкретного срока исполнения обязательств впоследствии приводит к невозможности своевременного взыскания дебиторской задолженности в судебном порядке и, как следствия, эту дебиторскую задолженность необходимо списать на убытки.

Принцип обеспеченности связан с необходимостью минимизировать риски кредитора по возврату долга. Существенную роль в этом играют формы обеспечения. Согласно действующему ГК РФ, их может быть три: залог, банковская гарантия и поручительство [1]. В условиях кризиса, как правило, коммерческие компании начинают активно использовать в своей финансовой и деловой деятельности эти механизмы. Для должника этот принцип является фактором, повышающим ответственность за собственные действия по погашению кредиторской задолженности.

На основании вышеизложенных условий и принципов, должны быть разработаны стандартные договорные условия для каждой группы покупателей и поставщиков, алгоритм взаимодействия и порядок оформления документов на всех стадиях, которые предшествуют образованию дебиторской задолженности:

- формирование досье по контрагенту и отнесение его к определенной группе, исходя из принципа надежности;
- подготовка договора, проверка полномочий контрагента;

- согласование условий договора с покупателями и поставщиками;
- подписание договора с контрагентом;
- получение гарантий и обеспечений исполнения договора в случае необходимости, исходя из утвержденного регламента;
- разрешение на отгрузку продукции, товаров, работ услуг или оплату аванса поставщику.

Организация учета и инвентаризации дебиторской задолженности

Для того чтобы провести качественный анализ финансовой деятельности, и в том числе дебиторской задолженности, необходимы качественные и, что немаловажно, своевременные и оперативные данные бухгалтерского учета. Важным этапом в процессе управления дебиторской задолженностью является организация учетных процессов и полная и своевременная инвентаризация дебиторской задолженности. Эти процессы необходимо детально регламентировать через создание локальных нормативных актов компании.

В настоящее время автоматизированные бухгалтерские программы имеют встроенные функции по ведению управленческого учета. В связи с этим возникают потребности в грамотной организации процесса учета дебиторской задолженности от момента ее образования до момента погашения путем получения денежных средств, товаров, работ, услуг или списания ввиду невозможности взыскания. Стандартная классификация дебиторской задолженности для построения системы аналитического учета приведена в табл. 1.

Между тем, внутренняя система бухгалтерского и управленческого учета должна подтверждаться данными из внешних источников. Для дебиторской задолженности такими данными являются акты сверки с дебиторами, подтверждающие наличие дебиторской задолженности. Такие акты сверки целесообразно получать постоянно с установленной периодичностью.

Таблица 1

КЛАССИФИКАЦИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Уровень аналитического учета / признак классификации	Дебиторская задолженность
1. Вид расчетов	Расчеты с покупателями и заказчиками за товары, работы, услуги; расчеты по авансам выданным
2. Валюта расчетов	В рублях; в валюте
3. Задолженность по видам продукции, работ, услуг	В разрезе видов продукции, выполняемых работ, оказанных услуг
4. Период погашения задолженности в днях, с указанием даты погашения по договору	До 30 дней; 31-45 дней; 46-60 дней; 61-90 дней; 91-120 дней; свыше 120 дней
5. Характер задолженности	Текущая; просроченная
6. Вид обеспеченности	Залог; банковская гарантия; поручительство; необеспеченная

Данная классификация через систему введения аналитических счетов различного уровня и субконто к синтетическим счетам бухгалтерского учета должна обеспечить возможность формирования в системе управленческого учета отчетности по дебиторской задолженности по показателям, приведенным в табл. 2.

Таблица 2

ПОКАЗАТЕЛИ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТА ПО ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

Классификационный признак	Классификационная группа
По элементам	Задолженность покупателей и заказчиков; авансы, выданные поставщикам; задолженность зависимых и дочерних обществ; прочие дебиторы (задолженность подотчетных лиц, по налогам и сборам, по ссудам работникам)
По срокам образования	Краткосрочная; среднесрочная; долгосрочная
По обеспеченности гарантиями	Обеспеченная; необеспеченная
По степени надежности возврата	Надежная; сомнительная; безнадежная
Соблюдение нормы закона	Надлежаще истребованная; неистребованная
По степени подверженности планированию	Планируемая; непланируемая
По возможности осуществления контроля	Контролируемая; неконтролируемая
По степени ликвидности	Высоколиквидная; среднеликвидная; неликвидная

Для этого необходимо разработать положение об инвентаризации дебиторской задолженности, которое должно содержать:

- сроки проведения инвентаризации;
- порядок назначения инвентаризации и список ответственных лиц;
- порядок проведения;
- порядок систематизации и оформления данных инвентаризации;
- порядок подготовки аналитического отчета менеджеров, ответственных за работу с дебиторской задолженностью, на основании сравнения данных, полученных по результатам инвентаризации с данными аналитического и управленческого учета.

На основании учетных данных, подтвержденных инвентаризацией, актами сверок, необходимо систематически проводить анализ дебиторской задолженности по следующим направлениям:

- сравнительный анализ темпов роста дебиторской задолженности и объемов реализации;
- структурный анализ дебиторской задолженности с выявлением наиболее крупных дебиторов (более 5% от общей суммы задолженности);
- анализ дебиторской задолженности по срокам возникновения;
- определение размера безнадежной задолженности и причин ее возникновения;
- коэффициентный анализ дебиторской задолженности.

Правильное построение системы бухгалтерского учета и возможность получения аналитических данных в разрезе отдельных показателей, характеризую-

ющих дебиторскую задолженность, позволяет своевременно анализировать этот актив и принимать правильные управленческие решения и корректировать всю систему управления дебиторской задолженностью.

Утверждение порядка взыскания (инкассации) дебиторской задолженности

Целью всего процесса управления дебиторской задолженностью является ее взыскание (инкассация). Это этап превращения финансового инструмента в денежные средства, при котором происходит улучшение ликвидности активов компании. На этом этапе компания получает денежный эквивалент не только своих затрат, вложенных в товары, работы, услуги, но и прибыли.

Основными методами работы на данном этапе являются следующие.

1. Предварительные и последующие процедуры напоминания об оплате. Данные процедуры должны быть максимально стандартизированы и по ним в регламенте по работе с дебиторской задолженностью должны быть установлены сроки и стандарты переговоров с должниками, подготовки писем и напоминаний.
2. Отсрочка и рассрочка платежей. При временной реструктуризации дебиторской задолженности необходимо соблюдать принцип финансовой эквивалентности. Финансовый смысл реструктуризации дебиторской задолженности посредством отсрочки или рассрочки платежей с позиции кредитора заключается в том, что для него текущая стоимость ненадежных поступлений по не реструктурированному долгу должна быть равна текущей стоимости более надежных поступлений по реструктурированному долгу.

Для погашения дебиторской задолженности могут применяться альтернативные методы, которые позволят получить денежные средства или иные эквиваленты в оплату дебиторской задолженности.

1. Денежный или иной взаимозачет встречных требований на основании ст. 410 ГК РФ [1].
2. Уступка права требования (цессия).
3. Перемена лиц в обязательстве происходит путем перехода прав кредитора к другому лицу на основании главы 24 ГК РФ [1].
4. Факторинг – финансовая комиссионная операция, при которой клиент переуступает дебиторскую задолженность банку или факторинговой компании с целью: во-первых, незамедлительного получения большей части платежа; во-вторых, гарантии полного погашения задолженности; в-третьих, снижения расходов по ведению счетов.
5. Форфейтинг – операции по приобретению коммерческих обязательств покупателя финансовым агентом. При этом долг покупателя может быть разделен на отдельные части и на каждую часть долга может быть оформлен отдельный вексель.

Особое внимание на данном этапе управления дебиторской задолженностью необходимо уделить выполнению процедур взыскания дебиторской задолженности при условии ее несвоевременного погашения. В основном это процедуры юридического характера, связанные со своевременной подготовкой претензии должнику, который не оплачивает задолженность. Весь процесс работы с должниками должен быть документально подтвержден и оформлен в

соответствии с регламентами компании и обеспечить возможность принудительного судебного взыскания дебиторской задолженности в случае обращения в суд. Судебные процедуры, по результатам которых долг может быть взыскан в принудительном порядке на основании исполнительного производства, связаны с определенной потерей времени, что приводит к потере стоимости дебиторской задолженности. Снижение стоимости дебиторской задолженности в этом случае имеет место в связи с конкретными расходами по привлечению кредитных ресурсов для обеспечения платежей и с дисконтированием долга. Кроме этого, всегда имеет место риск невозможности взыскания долга даже при наличии исполнительных документов, ввиду ликвидации или банкротства должника.

При определении процедур и этапов взыскания (инкассации) дебиторской задолженности гораздо эффективнее надеяться не на профессионализм специалистов юридических по принудительному взысканию, а жестко контролируемые технологии организации продаж [5].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Процессы управления дебиторской задолженностью должны быть встроены в организационную структуру компании и в бизнес-процессы компании. Это реализуется через наличие четко прописанных должностных обязанностей сотрудников и выполняемых ими процедур на каждом этапе работы с дебиторской задолженностью от момента подготовки договоров до поступления денежных средств и составления отчетных данных по дебиторской задолженности.

Взаимоувязка должностных обязанностей с бизнес-процессами должна избавить от дублирования и излишних процедур, выполняемых сотрудниками. Для этих целей на каждом этапе должен быть ответственный сотрудник, вознаграждение которого зависит от результатов конкретной работы. Важно определить профессиональный уровень, меру ответственности и систему мотивации персонала.

Таким образом, комплексная и эффективная система управления дебиторской задолженностью компании должна быть направлена на следующее:

- определение оптимального размера дебиторской задолженности, который позволит компании увеличить объем продаж и одновременно, сохранить платежеспособность;
- создание системы учетных процессов, позволяющих оперативно создавать и анализировать состояние дебиторской задолженности по различным основаниям ее возникновения с целью принятия управленческих решений;
- описание и утверждение процедур взыскания (инкассации) дебиторской задолженности, направленных на ее погашение денежными средствами и недопущение возникновения сомнительной и нереальной для взыскания задолженности;
- утверждение должностных обязанностей и системы мотивации сотрудников, ответственных за процессы управления дебиторской задолженностью.

В условиях ограничения кредитных ресурсов процессы управления дебиторской задолженностью должны способствовать усилению конкурентных преимуществ компании в связи с предоставлением льготных условий покупателям через предоставление отсрочки платежей, и, одновременно, должны быть направлены на сохранение собственной финансовой устойчивости и платежеспособности через своевременное погашение дебиторской задолженности денежными средствами.

Литература

1. Гражданский кодекс РФ [Электронный ресурс] : часть первая от 30 нояб. 1994 г. №51-ФЗ; часть вторая от 26 янв. 1996 г. №14-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Ерофеева В.А. Управленческий учет. Системный подход к управлению дебиторской задолженности [Текст] / В.А. Ерофеева, Н.О. Смолякова. – 2011. – 10 с.
3. Ковалев В.В. Как читать баланс [Текст] / В.В. Ковалев, В.В. Патров. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 520 с.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности [Текст] / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 432 с.
5. Хромов М.Ю. Дебиторка. Возврат, управление, факторинг [Текст] / М.Ю. Хромов. – СПб. : Питер, 2008. – 205 с.

Ключевые слова

Дебиторская задолженность; классификация и управление дебиторской задолженностью; финансовый менеджмент.

*Тарасова Елена Юрьевна,
E-mail: etarsova07@mail.ru*

*Тарасов Алексей Аркадьевич,
E-mail: alexey.tarasov@yahoo.com*

РЕЦЕНЗИЯ

Статья посвящена описанию комплекса мер по управлению дебиторской задолженностью предприятия. Авторами описаны методы управления дебиторской задолженностью, организация учета и инвентаризации дебиторской задолженности, утверждение порядка взыскания дебиторской задолженности.

С точки зрения управления дебиторской задолженностью, приведены основные этапы управления (включая анализ, планирование, организацию учета и инвентаризации), а также описаны основные принципы управления дебиторской задолженностью. К таким принципам авторы относят: принцип обязательности, принцип обоснованности, принцип срочности, принцип обеспеченности.

В статье детально описаны процессы организации учета и инвентаризации дебиторской задолженности. Авторы приводят показатели для формирования отчета по дебиторской задолженности в управленческом учете, а также описывают содержание положения об инвентаризации дебиторской задолженности. В результате авторы формулируют на основании учетных данных, необходимость систематически проводить анализ дебиторской задолженности по следующим направлениям: сравнительный, структурный, коэффициентный.

В заключение статьи авторы описывают утверждение порядка взыскания дебиторской задолженности, который является целью всего процесса управления дебиторской задолженностью, и включает как основные, так и ряд альтернативных методов. Также отмечается важность комплексной и эффективной системы управления дебиторской задолженностью на предприятии.

Олейник Е.Б., д.э.н., профессор кафедры бизнес-информатики и экономико-математических методов Школы экономики и менеджмента Дальневосточного федерального университета, г. Владивосток.