

**Секция «5. Бухгалтерский учет, анализ, аудит и статистика:
состояние, проблемы, перспективы»**

Управление дебиторской задолженностью организации

Игнатенко Татьяна Леонидовна

Студент

*Финансовый университет при Правительстве РФ, Факультет финансов и кредита,
Москва, Россия*

E-mail: tanya6555@rambler.ru

Научный руководитель

доцент Парасоцкая Наталья Николаевна

Современный этап экономического развития страны характеризуется существенным замедлением платежного оборота, вызывающим рост дебиторской задолженности в организациях. Поэтому важной задачей финансового менеджмента является эффективное управление дебиторской задолженностью.

Анализ дебиторской задолженности включает комплекс взаимосвязанных вопросов, связанных с оценкой финансового положения организации.

Основой возникновения дебиторской задолженности являются расчетные операции предприятия.

Дебиторская задолженность является фактором, определяющим следующее: · размер и структуру оборотных активов предприятия; · размер и структуру выручки от продаж; · длительность финансового цикла предприятия; · оборачиваемость оборотных активов и активов в целом; · ликвидность и платежеспособность предприятия; · источники денежных средств предприятия.

При анализе дебиторской задолженности рассчитываются следующие показатели:
1. Чистая реализационная стоимость дебиторской задолженности: $ДЗч = ДЗтек - Рсд$, где где ДЗч - чистая реализационная стоимость, тыс. руб.; ДЗтек - текущая стоимость дебиторской задолженности, тыс. руб.; Рсд - резерв по сомнительным долгам, тыс. руб.

2. Коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность за товары, работы и услуги: $K_{ооа} = ДЗ / ОА$, где ДЗ – сумма дебиторской задолженности за товары, работы, сумма оборотных активов, тыс.руб.;

3. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности: $K_{об} = 360 / ДО$, где $K_{об}$ - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты.

5. Коэффициент инкассации дебиторской задолженности ($K_{и}$): $K_{и} = ДЗч / ДЗ$

Управление дебиторской задолженностью предполагает контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Выявленная при анализе дебиторской задолженности тенденция снижения темпов оборачиваемости в динамике рассматривается как отрицательная характеристика финансового состояния предприятия. Большое значение имеет отбор потенциальных покупателей. Для этого целесообразно оценивать финансовое состояние предприятия-контрагента.

Уплата долгов дебиторами - это источник средств для погашения кредиторской задолженности.

Управлять дебиторской задолженностью можно, стимулируя покупателей к досрочной оплате счетов. Обычно это делают путем предоставления скидок с цены продажи

или стоимости поставки, если платеж осуществлен ранее договорного срока.

Таким образом, организация эффективного аналитического обеспечения управления дебиторской задолженностью позволит контролировать состояние расчетов с дебиторами, снижать риск невозврата дебиторской задолженности и образования просроченной задолженности, своевременно определять потребность в дополнительных ресурсах для покрытия дебиторской задолженности, выработать рациональную политику предоставления кредитов, что приведет к улучшению финансового состояния предприятия.

Литература

1. Вахрушина, Н. Создание системы управления дебиторской задолженностью/ Н. Вахрушина // Я - финансовый директор. Секреты профессии. - М., 2011. - С. 21-26.
2. Гаврилов, А.М. Управление дебиторской задолженностью: учебник/ А.М. Гаврилов. - М.: ЮНИТИ, 2007. - 239 с.
3. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учеб. пособие для вузов / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. - 638 с.
4. Мицек, С.А. Краткосрочная финансовая политика предприятия: учебное пособие / С.А. Мицек. - М.: КНОРУС, 2007. - 248 с.
5. Нефедова, Т.А. Управление дебиторской задолженностью/ Т.А. Нефедова // Ресурсы Информация Снабжение Конкуренция. - 2011. - №III. - С. 30-33.