

К. В. Демченко

Научный руководитель

А. А. Холодович

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В ходе осуществления хозяйственной деятельности любая организация сталкивается с необходимостью решения таких проблем, как управление и минимизация дебиторской и кредиторской задолженности. Дебиторская и кредиторская задолженность – неизбежное следствие существующей в настоящее время системы денежных расчетов между организациями, при которой всегда имеется разрыв времени платежа с моментом перехода права собственности на товар, между предъявлением платежных документов к оплате и временем их фактической оплаты. Если выбирать между двумя задолженностями, то предпочтение следует отдать кредиторской, так как дебиторская задолженность изымает денежные средства из хозяйственного оборота, и как следствие, может быть приостановлен производственный процесс. Но и кредиторская задолженность имеет ряд нюансов: плату за пользование кредитом, штрафы, пени, неустойки, различного рода санкции за просроченный долг.

Пути минимизации дебиторской задолженности включают использование факторинга для выкупа долга и получения денежных средств, автоматизацию бухгалтерской и финансовой работы, в частности, введение автоматизированного учета дебиторской задолженности и т. д.

Факторинг – выкуп дебиторской задолженности поставщика товаров (услуг) с принятием на себя обязанностей по их взысканию и риска неплатежа. Это осуществляемая на договорной основе покупка требований по товарным поставкам факторинговой компании. В результате за достаточно короткий срок (2–3 дня) появляется возможность получить от 70–90% суммы требований в виде аванса, оставшиеся 10–30% являются гарантированной суммой для фирмы до момента получения ею денег от должника.

Преимущества для поставщика как участника факторной сделки заключаются в возможности пополнения оборотных средств, ускорении оборачиваемости оборотных средств, росте объема продаж, а значит, увеличении прибыли.

Также следует отметить, что организация в результате данной сделки получает денежную сумму в размере до 70% от суммы задолженности именно в тот период, когда ей были необходимы денежные средства.

Вторым видимым направлением оптимизации является автоматизация бухгалтерской и финансовой работы в части наличия и состояния задолженностей организации. Предлагаемая нами программа «1С:Управление небольшой фирмой 8» позволяет организовать удобный учет, контроль и анализ расчетов с покупателями, поставщиками и пр. Взаиморасчеты ведутся в разрезе контрагентов, договоров, заказов, документов. При регистрации платежей программа позволяет «привязать» оплату к конкретному документу (или нескольким документам). Для анализа состояния взаиморасчетов предназначается широкий спектр отчетов. Возможность классификации долгов по срокам их возникновения помогает руководителю небольшой фирмы понять, по каким покупателям существует относительно «свежая» задолженность, а значит, нужно предпринять более активные меры по ее устранению, чтобы она не перешла в разряд «старой».

Для удобства пользователей информация о просроченной дебиторской и кредиторской задолженности может отражаться в виде диаграмм и графиков, а также может быть выведена на рабочий стол (например, в составе специального комплекта отчетов «Монитор руководителя»).

Таким образом, проанализировав дебиторскую задолженность и пересмотрев условия работы с заказчиками, руководитель решает первую антикризисную задачу, т. е. предотвращает кредитные отгрузки ненадежным контрагентам.