

УДК 338.242

**Самсонова Анастасия Геннадьевна**, *магистрант,*  
*Национальный исследовательский Мордовский государственный*  
*университет им. Н.П. Огарёва, г. Саранск*

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ВЫЗОВОВ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Аннотация:** В настоящее время грамотное управление дебиторской задолженностью представляет собой неотъемлемую часть успешного функционирования предприятия в рыночной экономике, поскольку составляет основу управления денежными потоками субъекта хозяйственной деятельности. В статье рассматривается совершенствование управления дебиторской задолженностью предприятия в условиях новых вызовов российской экономики. Приводятся рекомендации касательно ее снижения для повышения финансовой независимости предприятия.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, контроль над просроченной задолженностью, политика кредитования, рыночная экономика, оборачиваемость дебиторской задолженности.

**Samsonova Anastasia G.**, *master student,*  
*National Research Mordovia State University, Saransk*

## **IMPROVEMENT OF THE MANAGEMENT OF THE ACCOUNTS RECEIVABLE OF THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF THE NEW CHALLENGES OF THE RUSSIAN ECONOMY**

**Abstract.** Currently, the competent management of accounts receivable is an integral part of the successful functioning of the enterprise in a market economy, since it forms the basis for managing the cash flows of a business

entity. The article discusses the improvement of enterprise accounts receivable management in the face of new challenges to the Russian economy. Recommendations are given regarding its reduction to increase the financial independence of the enterprise.

**Keywords:** accounts receivable, overdue debt control, credit policy, market economy, receivables turnover.

В условиях новых вызовов российской экономики зачастую возникает необходимость грамотного управления дебиторской задолженностью. Актуальность выбранной темы выражается в том, что управление дебиторской задолженностью составляет основу управления денежными потоками организации и считается одним из значимых показателей при финансовом мониторинге всей её экономической деятельности.

Так, дебиторская задолженность в деятельности предприятия представляет собой иммобилизацию из хозяйственного оборота собственных оборотных средств, сопровождающаяся косвенными потерями в доходах организации. [1]

Также, стоит отметить, что критериями эффективного управления дебиторской задолженностью являются: увеличение доходности от основной деятельности предприятия, рост объема продаж, либо ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности.

К основному направлению совершенствования управления дебиторской задолженностью можно отнести уменьшение периода оборота дебиторской задолженности за счёт использования наиболее эффективных форм расчетов движения денежных средств предприятия.

Приведём некоторые направления деятельности хозяйствующего субъекта, которые тесно связаны с управлением дебиторской задолженностью. К ним относятся:

– мероприятия, ориентированные на реализацию контроля над образованием дебиторской задолженности, а также за наблюдением над её изменениями;

– мониторинг потребителей и их ранжирование в зависимости от кредитных историй;

– контроль над расчетами с дебиторами по отсроченной и просроченной задолженности;

– проведение анализа клиентов и их ранжирование на основании имеющейся информации об их кредитных историях;

– осуществление контроля за расчетами с дебиторами по вопросам отсроченной и просроченной задолженности;

– проведение мероприятий, направленных на определение приемов, за счет которых было бы возможно ускорить востребование долгов и уменьшить безнадежные долги. [4]

На рисунке 1 изображен предполагаемый процесс управления дебиторской задолженностью на примере ПАО «Мордовэнергосбыт».

На дебиторскую задолженность ПАО «Мордовэнергосбыт» оказывают влияние такие факторы, как:

– общий объем реализации электроэнергии, а также то, какую часть в данном объеме составляет реализация при использовании условий, связанных с дальнейшей оплатой. Как следствие, по мере увеличения объема продаж происходит рост и по остатку дебиторской задолженности предприятия;

– на каких основаниях происходят расчеты с покупателями и заказчиками;

– реализуемая политика на предприятии в области взыскания дебиторской задолженности;

– платежная дисциплина основных потребителей предприятия.

[3]

Предполагается, что система управления дебиторской задолженностью может быть условно поделена на блоки, в первый из которых входит кредитная политика, позволяющая с наибольшей степенью эффективности использовать дебиторскую задолженность в качестве инструмента, направленного на увеличение поставки электроэнергии.



**Рисунок 1** – Предполагаемый процесс управления дебиторской задолженностью ПАО «Мордовэнергосбыт»

Второй блок содержит в себе комплекс мер, направленных на снижение риска возникновения такой дебиторской задолженности, которая могла бы быть просрочена или безнадежна.

В качестве неотъемлемой части, которая имеет отношение к вопросам управления дебиторской задолженностью, принято рассматривать мотивацию сотрудников хозяйствующего субъекта, которые в силу своих трудовых обязанностей, являются вовлеченными в данный процесс.

Для повышения эффективности системы мотивации, которая была бы ориентирована на снижение объема просроченной задолженности, у каждого сотрудника ПАО «Мордовэнергосбыт» должна быть заинтересованность в достижении запланированного уровня дебиторской задолженности. [2]

На практике, возникновение дебиторской задолженности представляет собой типичную ситуацию для значительного числа отечественных организаций. Если возникает просроченная задолженность, во-первых, нужно напомнить потребителю об осуществлении платежа. В данном случае, сотрудниками финансового отдела ПАО «Мордовэнергосбыт» должен осуществляться контроль за погашением потребителем его задолженности. Менеджерам отдела продаж, которые тесно взаимодействуют с потребителем, следует вести переговоры.

Если в будущем обязательства по оплате задолженности также не исполняются, то данный факт может быть рассмотрен в качестве основания для взыскания дебиторской задолженности на законодательном уровне. Помимо этого, необходимо проводить ранжирование потребителей, исходя из объема тех закупок, которые они осуществляют, а также из условий оплаты, которые могут быть пересмотрены за счет проведения мониторинга спроса на электроэнергию.

Управлять дебиторской задолженностью можно за счёт стимулирования потребителей, оплачивающих счета досрочно. Это возможно путем предоставления скидки с продажной цены, в том случае, если потребитель осуществляет платеж раньше, чем наступает срок, прописанный в договоре.

Также, необходимо установить периодичность для анализа дебиторской задолженности специалистами ПАО «Мордовэнергосбыт» на основании имеющихся данных, а именно, списка контрагентов,

ранжированных в соответствии с размером и сроком образования дебиторской задолженности. Данный контроль в первую очередь следует проводить над расчётами по той дебиторской задолженности, которая уже является просроченной. Соответственно, необходимо определить различные способы и приёмы для ускорения востребования долгов и уменьшения тех долгов, которые можно признать безнадежными.

Таким образом, в условиях возрастающих вызовов рыночной среды особую важность приобретает значимость обоснованного применения вышеизложенных способов совершенствования управления дебиторской задолженностью, поскольку умение результативно ей управлять является неотъемлемой составляющей эффективной деятельности каждого хозяйствующего субъекта.

### **Библиографический список**

1. Левчаев П. А. Обеспечение стоимостного прироста финансовых ресурсов экономических субъектов в условиях инновационной экономики: теория и методология исследования : монография / П. А. Левчаев. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 229 с.

2. Левчаев П. А. Финансы организаций : учебник / П. А. Левчаев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 386 с.

3. Официальный сайт Публичного акционерного общества «Мордовская энергосбытовая компания»: [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.mesk.ru/> Дата обращения: 31.10.2019

4. Салимова Т. А. Финансовый менеджмент: Учеб. Пособие / Т. А. Салимова, Е. Ю. Ключева. – Саранск: Изд-во Мордов. Ун-та, 2004. – 106 с.