

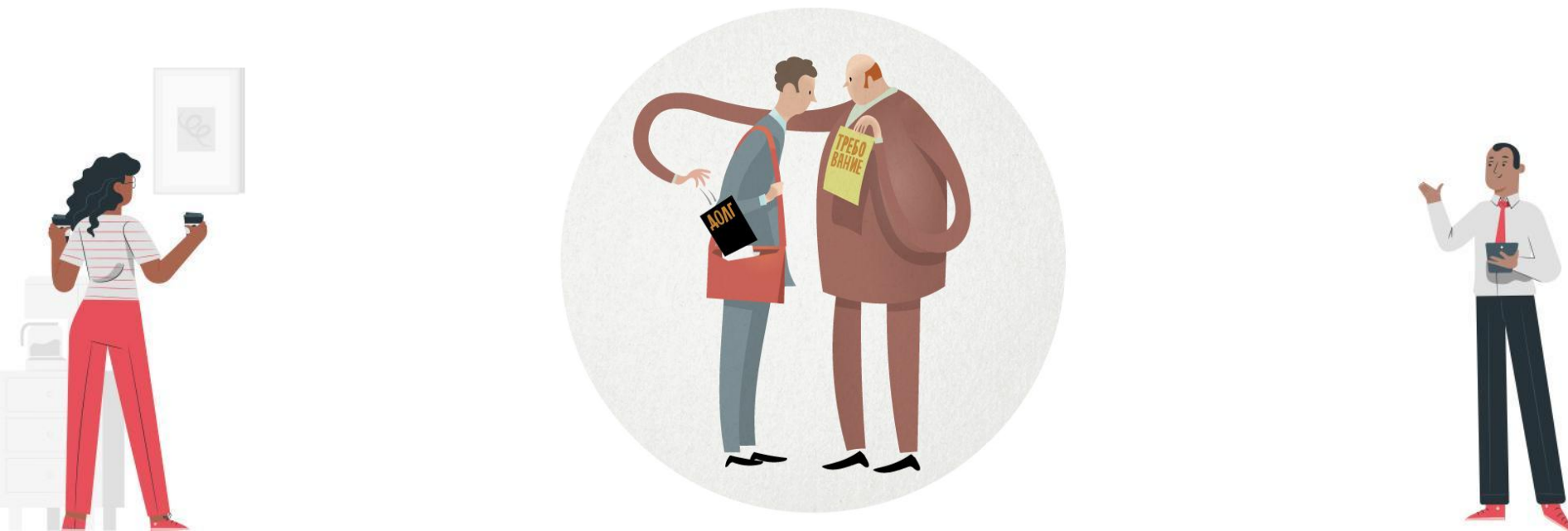
Управление дебиторской задолженностью

Подготовила Монакова Мария, 371 гр.



Суть дебиторской задолженности

Дебиторская задолженность — все, что должны предприятию другие компании, государство или клиенты-физлица. Каждый такой должник называется дебитором. Долг покупателя за товар — это дебиторская задолженность. Бывает и наоборот: если фирма перечислила предоплату, а товар не поставили.



Когда образуется дебиторская задолженность?

Дебиторская задолженность появляется в тот момент, когда две стороны одного договора не могут выполнить обязательства одновременно.

Например, сначала одна компания отгружает товар, а другая только потом платит за него. Из-за этого разрыва и появляется задолженность: у одного контрагента — дебиторская, у другого — кредиторская.



Управление дебиторской задолженностью

Когда появляется безнадежная дебиторская задолженность, компания недополучает прибыль и остается без оборотных средств. Если таких долгов становится много, предприятие не может закупать сырье, производить продукцию, платить зарплаты и налоги — это чревато не только убытками, но и банкротством.

Поэтому задача менеджеров — возвращать долги, а в идеале — предотвращать подобные ситуации. Такая работа называется **управлением дебиторской задолженностью**.



Основные задачи управления задолженностью

Сотрудники проверяют дебиторов еще до того, как заключить сделку;

Составляют договоры так, чтобы клиенту было невыгодно становиться должником;

Компания должна контролировать объем просроченной дебиторской задолженности и выставять претензии недобросовестным клиентам.

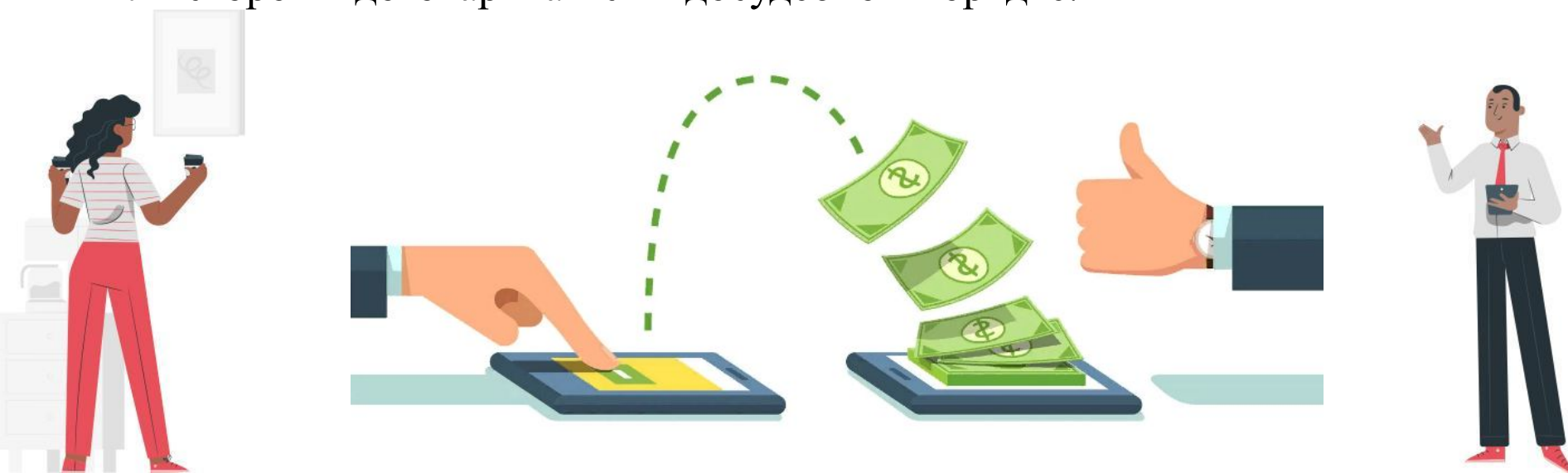


Методика работы с дебиторами

Если дебиторка не погашена в указанный в договоре срок, у компании есть лишь **2 способа получить свои деньги**:

- ❖ Договориться с должником.
- ❖ Взыскать долг принудительно.

Выбор способа зависит от суммы, числа дней, от того, настроены ли стороны договариваться в досудебном порядке.





Как снизить дебиторскую задолженность?

- компания должна контролировать процесс платежей контрагентов;
 - проверять надежность контрагентов;
- разрабатывать систему предоплаты за товар для каждого клиента индивидуально;
- прописывать в договоре пени и штрафы за просрочку оплаты;
- контролировать все расчеты с контрагентами;
- взыскивать долги сразу после первых дней просрочки — рассылать претензии, а после обращаться в суд.



Проблемы управления дебиторской задолженностью




- нет достоверной информации о сроках погашения обязательств компаниями-дебиторами;

- не регламентирована работа с просроченной дебиторской задолженностью;

- не проводится оценка кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования;

- отсутствуют данные о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости.



Инвентаризация дебиторской задолженности

- Бухгалтерия должна минимум раз в год проводить **инвентаризацию всех обязательств компании** и ее имущества вне зависимости от места его нахождения. Дебиторскую задолженность тоже надо инвентаризировать.
- Инвентаризацию расчетов с дебиторами, покупателями и поставщиками **оформляют специальным актом**.
- По результатам инвентаризации бухгалтерия **составляет справку**, которая касается расчетов с дебиторами. В ней указывают данные должника, сумму долга и причину возникновения.
- Сюда же прилагают документы, которые подтверждают наличие долга, а также доказательства, что компания пыталась взыскать долг. Например, претензионные письма.



Расчет дебиторской задолженности

Дебиторскую задолженность рассчитывают не только когда надо организовать процесс управления ей, но и составляя бухгалтерский баланс. Чтобы рассчитать задолженность, надо собрать информацию по всем счетам бухучета, где она числится, проанализировать суммы долга, количество дебиторов, сроки погашения. После этого бухгалтерия сверяет суммы с контрагентами, а также выявляет сомнительные долги.



Взыскание дебиторской задолженности

Полный размер долга складывается из самой задолженности и неустойки, пеней или штрафов. Долг начинают взыскивать с досудебной претензии: компания направляет контрагенту письмом претензию, требуя вернуть долг. Если должник это уведомление игнорирует или отказывается возвращать долг, необходимо обращаться в суд.

Если долг меньше 400 тысяч, то кредитор может сразу подать заявление о выдаче судебного приказа. Если больше — исковое заявление о взыскании дебиторской задолженности в арбитражный суд. К иску прикладывают копию претензии, ответ на нее (если имеется), а также документы, которые подтверждают долг — акты, счета и т. д.



- ❑ Дебиторская задолженность составляет внушительную часть активов компаний в современной экономике.
- ❑ В связи с этим управление дебиторской задолженностью – важная составляющая краткосрочной финансовой политики каждого предприятия.



Спасибо за внимание!

