

МЕТОДЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ**Нестерчук Владимир Павлович**

студент Волгоградского государственного университета, РФ, г. Волгоград

METHODS OF INTERNAL CONTROL OF RECEIVABLES***Vladimir Nesterchuk****Student, Volgograd State University, Russia, Volgograd*

Аннотация. Важным фактором финансовой стабильности организации является показатель дебиторской задолженности, которая образуется в ходе финансовых отношений с прочими хозяйствующими субъектами. В связи с этим, важен контроль за уровнем дебиторской задолженности. Основной целью внутреннего контроля является непредвзятый анализ фактического положения дел хозяйствующего субъекта, с целью выявления и предотвращения появления факторов и условий, которые оказывают негативное влияние на принятие управленческих решений.

Abstract. One of the most important factors of the financial stability of an enterprise is the state of receivables arising in the course of economic relations with other business entities. Therefore, it is important to constantly monitor the state of receivables. The main goal of internal control is an objective study of the actual state of affairs of an economic entity in order to identify and prevent factors and conditions that have a negative impact on management decisions.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление дебиторской задолженностью, внутренний аудит.

Keywords: accounts receivable, receivables management, internal audit.

Дебиторская задолженность представляет собой сумму задолженности перед предприятием юридическими и физическими лицами, являющимся его должниками. Фактически это актив предприятия, поэтому очень важно держать его под контролем. В противном случае компания неизбежно столкнется с постоянным и неконтролируемым ростом долга, что может привести к банкротству предприятия.

Дебиторская задолженность входит в более общее понятие "обязательство", Согласно п.1 ст. 307 ГК РФ, в силу обязательства должник обязан погасить долг перед другим лицом путем : передачи имущества, выполнения работы, путем внесения денежных средств и т.д. А кредитор имеет право требовать от должника исполнения обязательства.

Момент возникновения задолженности определяется заключаемым между сторонами договором и связан с моментом реализации товаров(работ,услуг)

Дебиторская задолженность классифицируется:

- по срокам погашения (краткосрочные - платежи ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты; долгосрочные - платежи ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты);
- в соответствии со степенью вероятности оплаты (текущая - задолженность в рамках условий платежа, установленных договором; сомнительная - срок погашения уже нарушен, но компания уверена, что средства будут получены; безнадежная задолженность - долги, которые не взыскать).

В экономически развитых странах, является нормой если дебиторская задолженность составляет 20% от актива предприятия. Однако на большинстве предприятий РФ судя по данным статистики фактический размер дебиторской задолженности составляет 50%. Это указывает на необходимость изучения влияния дебиторской задолженности на предприятиях, а так же на необходимость исследования способов по уменьшению вероятности неуплаты обязательств.

Увеличение дебиторской задолженности инициирует дополнительные расходы для предприятия в следующих областях: увеличение объема работы с должниками (связь, командировки и т. д.); увеличение периода оборачиваемости дебиторской задолженности (увеличение периода взимания); увеличение убытков из за невыплаты безнадежной дебиторской задолженности.

Для того чтобы минимизировать потери от недобросовестных контрагентов применяются разнообразные методы по управлению дебиторской задолженностью.

Методы внутреннего контроля дебиторской задолженности:

1) Распределение ответственности за управление дебиторской задолженностью между коммерческой, финансовой и юридической службами.

В зависимости от размера предприятия, но даже на предприятиях малых предприятий есть смысл в распределении ответственности по работе с дебиторской задолженностью. Так, например, коммерческий отдел должен отвечать за отсрочку платежа, юридический отдел должен работать с сомнительными и безнадежными долгами. Бухгалтерия должна вести контроль над оформлением и списанием долгов. Это позволит вести более точный и оперативный контроль за всеми должниками, что снизит риск образования безнадежной задолженности.

2) Определение параметров оценки предоставленной клиентом информации.

В этом методе учитывается имущество контрагента, за счет которого можно погасить задолженность, так же стоит принимать во внимание объем и динамику кредиторской задолженности, а так же возможные финансовые проблемы и вероятность неплатежеспособности контрагента. Этот метод позволяет оценить надежность контрагента, а так же позволит узнать есть ли способ вернуть свои деньги в случае банкротства должника.

3) Условия предоставления отсрочки платежа (кредита) клиентам.

Если компания придерживается определенных сроков, то важно понимать что не может быть универсального срока для всех контрагентов. Если речь идет о ключевом контрагенте, то для него можно сделать срок оплаты более длительным. Так как он ранее всегда выполнял свои обязательства. А если появляется новый клиент, ранее неизвестный, то сроки можно сделать минимальными, либо работать только по предоплате. Суть этого метода заключается в индивидуальном подходе к каждому контрагенту, так предприятие с которым уже были заключены успешные сделки имеют больше преимуществ, чем новые клиенты, что повышает лояльность контрагента.

Для того чтобы предприятие было экономически эффективным важно постоянно держать под

контролем уровень его дебиторской задолженности, так как чем больше должников имеет предприятие тем больше замедляется оборот денежных средств на предприятии. Необходимо не только придерживаться традиционных методов и систем по управлению дебиторской задолженностью, но искать пути по их улучшению и оптимизации, для более продуктивного использования активов предприятия и уменьшения издержек от неуплаты по обязательствам.

Список литературы:

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019) (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/)
2. Контур Журнал.<https://kontur.ru/articles/2035>
3. Абрютин М.С. Анализ финансово хозяйственной деятельности предприятия; Учеб. пособие для вузов.
4. Астринский Д., Наонян В. Экономический анализ финансового положения предприятия. // Экономист №12.