

УДК 656.2.003+06

**УПРАВЛЕНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО
СУБЪЕКТА (НА ПРИМЕРЕ ТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
СКЖД)**

Оруджов Р.Н., Шевкунов Н.О.

*ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный университет путей
сообщения»,*

*344038, г. Ростов-на-Дону, площадь Ростовского Стрелкового Полка
Народного Ополчения, д.2, ruslan0411@mail.ru*

Оруджова М.Н., Раджабов Р.М.

*ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический
университет»,*

344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, д.69.

Аннотация

В статье рассматриваются транспортные предприятия железнодорожного транспорта как элементы железнодорожной инфраструктуры, обеспечивающей жизнедеятельность экономики страны. Проанализирована система дебиторской и кредиторской задолженности. Показываются и конкретизируются пути оптимизации отчетности в транспортной отрасли России. Оценивается место транспортной инфраструктуры в микроэкономике страны.

Ключевые слова: транспортное предприятие, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, управленческие решения, управленческая отчетность.

**THE DEBT MANAGEMENT OF BUSINESS ENTITIES
(AN EXAMPLE OF TRANSPORT COMPANIES)**

Orudzhov R., Shevkunov N.

Rostov State University of Railway Transport

Orudzhova M., Radjabov R.

Rostov State Economic University

Abstract

In this article discusses the rail transport industry as elements of the railway infrastructure for the livelihoods of the national economy. The system of accounts is receivable and accounts payable. Shown and specified path optimization statements in the transport industry in Russia. The place of the transport infrastructure in the microeconomics of the country is ranked.

Key words: transport company, accounts receivable, accounts payable, management solutions, management reporting.

Одной из основных задач, стоящих сегодня перед управленческим персоналом хозяйствующего субъекта в современной России в целом, так и на предприятиях Северо-Кавказской железной дороги (СКЖД) в частности, является принятие управленческих решений по оптимизации своего платежного баланса, основы чего заложены в повышении эффективности политики управления дебиторской и кредиторской задолженностью хозяйствующего субъекта, оптимизации общего ее размера и обеспечение своевременной инкассации долга.

Управление задолженностью предприятия имеет существенную внутреннюю составляющую на предприятии, и вследствие этого трудно переоценить роль в управлении задолженностью при формировании системы управленческого учета на линейном транспортном предприятии.

В современной хозяйственной практике дебиторскую задолженность линейных предприятий СКЖД можно классифицировать по следующим видам [2,6,10]:

- дебиторская задолженность за товары, работы, услуги, сроки уплаты по которой еще не наступили;
- дебиторская задолженность за товары, работы, услуги, неоплаченные в установленные сроки;
- дебиторская задолженность по векселям полученным;
- дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом;
- дебиторская задолженность по расчетам с персоналом;
- прочие виды дебиторской задолженности.

Исходя из того, что под кредиторской задолженностью понимают, прежде всего, задолженность организации другим организациям и физическим лицам, то можно классифицировать кредиторскую задолженность железных дорог, как и дебиторскую задолженность, и меры по ее снижению в разрезе следующих направлений [2,4,6]:

- перед бюджетами различных уровней по перечислению налогов;
- перед персоналом организации по оплате труда;
- перед поставщиками по категориям;
- по отчислениям во внебюджетные фонды – социального страхования, медицинского страхования, пенсионный;
- по расчетам с филиалами, дочерними и зависимыми предприятиями;
- перед вышестоящими структурными единицами;
- перед смежными линейными предприятиями;
- перед банком по полученным ссудам;
- прочие виды кредиторской задолженности предприятий железнодорожного транспорта.

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятиях СКЖД связано, в первую очередь, с оптимизацией размера и обеспечением инкассации задолженности покупателей по расчетам за реализованную продукцию (работы, услуги), в связи с тем, что это позволит изыскать средства для оптимизации кредиторской задолженности, по направлениям ее формирования. В целях эффективного управления этой задолженностью на предприятиях должна разрабатываться и осуществляться особая финансовая политика управления дебиторской и кредиторской задолженностью (или его кредитная политика).

Формирование политики управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия должно осуществляться по следующим основным направлениям.

1. Формирование оптимальной информационной системы управленческого учета и отчетности, которая оказалась бы способна контролировать платежный баланс предприятия. Поскольку дебиторская или кредиторская задолженность возникает (или погашается) при совершении организацией любых операций, связанных с движением денежных средств, материальных ресурсов или принятием ею на себя определенных обязательств (например, дать кредит, заплатить неустойку при нарушении условий договора, уплатить долг третьей стороны и т. п.), то и знание в каждый момент времени состояния ваших расчетов с партнерами, с бюджетом и внебюджетными фондами, а также с вашими работниками – одно из важнейших условий четкого управления хозяйствующим субъектом. Имея эту информацию, управленческий персонал на предприятии сможет [2,5]:

- отслеживать динамику производства, продаж и закупок. Если говорить о системе управленческого учета, то можно отметить, что отчеты о кредиторской и дебиторской задолженности содержат приблизительно те же сведения, различие между ними заключается в подходе к группировке этой информации. Анализируя отчеты о дебиторской и кредиторской задолженности, управленческий персонал сможет увидеть и оценить деятельность предприятия и принять управленческие решения по следующим направлениям: объем реализации (оптимизация выручки); объем закупок (оптимизация затрат); объем свободных средств (оптимизация источников и размещения);
- отслеживать состояние расчетов на предприятии. Контроль состояния расчетов позволит руководству быстро сориентироваться в случае возникновения нестандартных ситуаций. Допустим, в процессе управления хозяйствующим субъектом срочно понадобились денежные средства – из отчета о дебиторской задолженности вы увидите, имеете ли вы возможность их откуда-

нибудь получить или же следует брать кредит. Опять же, если необходим кредит, то данные из отчета о дебиторской задолженности помогут вам определить, на какой срок этот кредит необходим и позволят руководству оптимизировать сроки его возврата по банковскому договору. Отчет о кредиторской задолженности даст руководству сведения о всех предстоящих платежах, у него будет возможность быстро принять обоснованное управленческое решение о том, какие платежи можно пока отложить с тем, чтобы высвободить необходимую руководству сумму денежных средств. Возможна (к сожалению, обычно чисто теоретически) и иная ситуация: вы неожиданно получили откуда-то приличную сумму денег. Тогда отчет о кредиторской задолженности подскажет, на что ее лучше потратить. А на основании отчета о дебиторской задолженности вы сможете решить, кому из ваших должников вы готовы предоставить дополнительную отсрочку платежа. Это позволяет предприятию формировать тип кредитной политики, который характеризует принципиальные подходы к ее осуществлению с позиции соотношения уровней доходности и риска кредитной деятельности предприятия.

Определяя тип кредитной политики, следует иметь в виду, что жесткий ее вариант отрицательно влияет на рост объема операционной деятельности предприятия и формирование устойчивых коммерческих связей, в то время как мягкий ее вариант может вызвать чрезмерное отвлечение финансовых средств, снизить уровень платежеспособности предприятия, вызвать впоследствии значительные расходы по взысканию долгов, а в конечном итоге снизить рентабельность оборотных активов и используемого капитала.

Таким образом, при формировании кредитной политики предприятия к ней можно выставить следующие требования [2,5,6]:

- *принятие управленческих решений, связанных с бюджетированием доходной и расходной частей.* При этом руководство, зная, когда и сколько средств поступило на ваш расчетный счет, может подсчитать сумму ожидаемой выручки, а значит и сумму предстоящих налоговых платежей (для тех предприятий, которые в соответствии с принятой ими учетной политикой учитывают финансовый результат для целей налогообложения «по оплате»). С учетом суммы предстоящих денежных поступлений можно определить, сколько данное предприятие должно и когда целесообразно потратить соответствующие суммы на уплату налогов, закупку сырья, выплату заработной платы работникам и т. п. Однако погашение задолженности (дебитор-

ской или кредиторской) возможно не только деньгами, но и путем проведения взаимозачетов. Поэтому в отчеты о дебиторской и кредиторской задолженности должны включаться все сведения о проведении расчетов, в том числе по бартерным операциям, по расчетам с участием третьих лиц;

- *оценка и ранжирование потребителей.* Анализируя динамику возникновения и погашения задолженностей за достаточно длительный период времени, руководство сможет установить, кто из клиентов платит исправно, а кто не выполняет взятые на себя обязательства в срок. Если в отношениях с тем или иным партнером проявляются негативные тенденции, это позволит незамедлительно выяснить причины их возникновения. Возможно, работник этого предприятия, отвечающий за ведение расчетов с вами, просто не видит смысла платить в срок. Тогда вы вправе решить, что предпринять дальше: принять это как данность и делать скидку на необязательность (или излишнюю экономность) чужих сотрудников при планировании своих доходов или же пытаться как-то воздействовать на ситуацию и держать расчеты с этим хозяйствующим субъектом под более пристальным контролем. Однако не исключено, что у вашего партнера по бизнесу просто финансовые трудности. В этом случае руководству предприятия обязательно следует оценить степень его платежеспособности и решить, в каком режиме вы хотите продолжать дальнейшее сотрудничество, с тем, чтобы свести к минимуму риск возможных потерь по неоплаченным счетам. И здесь можно порекомендовать руководству линейного предприятия СКЖД ранжировать клиентов по степени их платежеспособности. Это позволит в зависимости от надежности клиента устанавливать на договорной основе основные условия реализации (цена, срок оплаты, объем работ, услуг и т. п.);
- *принять управленческие решения по предоставлению отсрочек по платежам.* Если на предприятии СКЖД практикуется предоставление отсрочек по платежам, то отчет о дебиторской задолженности поможет вам отследить эффективность такой политики. Руководству предприятием предлагается посмотреть, какие отсрочки оно обычно предоставляет и как это отражается на уровне продаж;
- *принятие управленческих решений по использованию мер взыскания просроченной задолженности.* Управленческий аппарат предприятия СКЖД должен обратить внимание на то, что если не платят очень долго, то есть шанс, что не заплатят вообще.

Поэтому постоянное отслеживание сумм просроченной задолженности и сроков «откладывания» платежей позволит управленческому аппарату предприятия вовремя сориентироваться, когда наступит время перестать верить обещаниям и принимать решительные меры. Оно может просто установить критический срок неуплаты, после которого юристы должны принимать меры к взысканию задолженности;

- *урегулирование отношений с поставщиками.* Аппарату управления предприятием нужно четко осознавать, что не только он оценивает своих партнеров, но и они его. Поэтому, если в силу объективных или субъективных причин управляющий состав предприятия не всегда пунктуален в выполнении своих обязательств, то лучше четко знать степень своей непунктуальности по отношению к каждому из партнеров. Если на рассматриваемом предприятии привыкли руководствоваться правилом «если пока можно не платить, то платить не нужно», то следует четко определить, какой смысл вкладывается в выражение «пока можно не платить» на предприятии, а какой – у его партнера. И если взгляды на этот вопрос не совпадают, то тщательный контроль за отсрочками и просрочками платежей позволит руководству предприятия, если не избежать недовольства второй стороны, то хотя бы не понести потерь от уплаты всевозможных неустоек и иных штрафных санкций.

В процессе составления отчетов по дебиторской и кредиторской задолженности управленческий персонал линейных предприятий СКЖД должен учесть все выше перечисленные требования [3,6,7].

Как правило, отчеты о дебиторской и кредиторской задолженности дополняют друг друга. Это связано с тем, что задолженность имеет обыкновение переходить из дебиторской задолженности в кредиторскую и наоборот. Поэтому рекомендуется составлять сводный отчет о дебиторской и кредиторской задолженности и уже на основании этого сводного отчета для управленческих целей делать отдельные сводки по дебиторской и кредиторской задолженности, по крупным должникам, по просроченным долгам.

Сводки о дебиторской задолженности могут представлять собой сводные документы, отражающие актуальную на какой-либо момент времени информацию о сделках с отсроченными платежами и еще не погашенной задолженностью; эта информация может группироваться по одному или нескольким признакам, например:

- по продуктам или группам работ, услуг;
- по покупателям или группам потребителей;
- по продавцам или группам продавцов;

- по дебиторской (кредиторской) задолженности в виде денежных средств;
- по дебиторской (кредиторской) задолженности в виде бартера;
- по просроченной дебиторской (кредиторской) задолженности в виде денежных средств или бартера.

Содержание сводки зависит от того, какие сведения вы хотите из нее извлечь. Например, информация сводки может быть выстроена в порядке значимости для вас тех или иных поступлений (или расходов), по ожидаемой дате платежа и т. п.

В крупных хозяйствующих субъектах авторы рекомендуют составлять справки о продажах и справки о закупках по каждому покупателю (поставщику) примерно следующего содержания:

- информация о покупателе (поставщике): название; адрес;
- информация о контракте: номер; сумма; информация о продукте; сроки и условия поставки; дата и вид оплаты по контракту.

Сводки о дебиторской и кредиторской задолженности могут содержать следующие данные:

- информация о продукте;
- информация о покупателе (поставщике);
- даты погашения задолженности, сгруппированные следующим образом: процент каждой из перечисленных выше категорий к общему объему задолженности; проблемы со сбором дебиторской задолженности (если таковые имеются).

Данные о встречных поставках (если задолженность возникает в результате бартерной сделки).

Отдельно следует составлять сводки о просроченной задолженности, поскольку это обеспечит возможность обратить на такие факты более пристальное внимание. Сводки о просроченной задолженности могут составляться практически по той же форме, что и обычные, в них только следует добавить отдельные графы (или строки), которые будут содержать информацию о времени просрочки.

Один экземпляр отчета о дебиторской и кредиторской задолженности за месяц может передаваться в бухгалтерию и использоваться в качестве регистра аналитического учета, на основании которого производятся записи в главной книге, журнале-ордере или иных регистрах синтетического учета. При этом, если отчет о дебиторской задолженности составлен по отдельным покупателям, он может заменить ведомость № 16, если отчет о кредиторской задолженности составлен по отдельным поставщикам, то он может заменить журнал-ордер № 6 и т. п. Если отчет

составлен по нескольким признакам, то и для целей отражения операций в учете он может использоваться более широко.

При составлении таких отчетов следует помнить, что расчеты с дебиторами и кредиторами отражаются каждой стороной в своей бухгалтерской отчетности в суммах, вытекающих из бухгалтерских записей и признанных соответствующей стороной правильными [3,8]. Таким образом, в бухгалтерском учете вы должны отразить все суммы дебиторской и кредиторской задолженности на основании имеющихся у вас первичных учетных документов, договоров, писем о зачете взаимных требований и т. п. вне зависимости от того, имеются ли данные документы у другой стороны, и признает ли другая сторона существование данной задолженности.

Исключение из этого правила сделано только для расчетов с банками и бюджетом. Согласно п. 74 «Положения по ведению бухгалтерского учета» отражаемые в бухгалтерской отчетности суммы по расчетам с банками и бюджетом должны быть согласованы с соответствующими организациями и тождественны. Наличие на бухгалтерском балансе остатка неурегулированных сумм по таким расчетам не допускается.

Все разногласия, возникающие между сторонами по поводу реальной суммы дебиторской или кредиторской задолженности, решаются при взаимной сверке задолженности путем выверки расчетов или (если согласие не достигнуто) в судебном порядке.

Источниками информации выступают счета, выставленные покупателям; счета, полученные от поставщиков; накладные на отгрузку товара; накладные на получение товара; сведения об оплате (кассовые и банковские документы, акты взаимозачетов и т. д.); договоры, контракты и т.п.

При определении ответственного за составление следует ориентироваться на работников, осуществляющих получение или отпуск продукции, или работников планово-экономического отдела, отдела маркетинга, бухгалтерии (кладовщик, работник отдела сбыта, работник отдела снабжения и т. п.).

Отчет составляется с любой необходимой для данной организации периодичностью, например:

- после каждого факта возникновения или погашения задолженности;
- ежедневно;
- еженедельно;
- в конце месяца (составление итогового отчета за месяц необходимо для взаимоувязки бухгалтерской, налоговой и управленческой отчетности).

Отчет о дебиторской и кредиторской задолженности. В разрезе методики приведем несколько примеров составления подобной отчетности. Рассмотрим *отчеты о дебиторской и кредиторской задолженности* (табл. 1, 2). Бухгалтер проверяет полученный отчет (сверяет внесенные в него данные с данными первичных учетных документов) и удостоверяет правильность составления отчета своей подписью. Здесь же он может сделать дополнительные расчеты, необходимые для составления бухгалтерской и налоговой отчетности (например, указать сводную корреспонденцию счетов, подсчитать общую сумму НДС, подлежащего получению от покупателей или уплаченного поставщикам, и т. п.).

На основании отчета о дебиторской и кредиторской задолженности руководством предприятия могут быть получены сведения о состоянии расчетов с каждым из партнеров на отчетную дату. Кроме того (при включении соответствующих граф в форму отчета), аппарат управления сможет извлечь из отчета следующую информацию:

- насколько активно используются предоставляемые вами отсрочки или рассрочки платежа;
- какова величина просроченной задолженности;
- изменилась ли платежеспособность отдельных покупателей;
- насколько четко выполняются сторонами условия заключенных договоров.

Сводки о дебиторской и кредиторской задолженности. Отчет о дебиторской и кредиторской задолженности, составленный по форме, рассмотренной выше, прежде всего, приспособлен для бухгалтерских целей. Для управленческих целей на основе этих отчетов целесообразно составлять сводки о дебиторской и кредиторской задолженности. При этом в зависимости от потребностей конкретной организации может составляться одна или несколько сводок о продажах в различных разрезах (по дебиторам, кредиторам, просроченной задолженности, бартерным сделкам и т. п.).

Рассмотрим два варианта сводки по дебиторской задолженности:

- сводка о просроченной дебиторской задолженности,
- сводка о дебиторской задолженности по оплате выполненных работ.

Сводка о кредиторской задолженности, так же как и сводка о бартерных сделках, может составляться примерно по такой же форме. При этом в сводке о бартерных сделках необходимо предусмотреть графы, содержащие сведения о встречных поставках.

В сводке о просроченной задолженности (дебиторской или кредиторской) в графах, предусмотренных для указания сроков возникновения задолженности, указывается количество дней просрочки.

2. Оценка задолженности предприятия. Основной задачей этого анализа является оценка состава (табл.1, 2) и уровня (рис.1) дебиторской задолженности предприятия, а также эффективности инвестированных в нее финансовых средств.

На этом уровне оценивается соотношение дебиторской и кредиторской задолженности предприятия в целях определения эффективности средств затраченных на формирование дебиторской задолженности.

Таблица 1

Отчет по задолженности покупателей на линейном транспортном предприятии за месяц

№ п/п	Наименование дебитора (кредитора)	Сумма остатка, перешедшей из прошлых периодов	Первичный документ, по которому возникла задолженность	Сумма выставленной задолженности	Первичный документ, по которому погашена задолженность	Сумма погашенной задолженности	Остаток (переплата,) переходящая в след, отчетный период
1	СКЖД	0	Счет-фактура №223	93670,00	Извещение 223	93670,00	0
2	ТОО «Мозаика»	0	Счет-фактура №274	1000,00	Банковская выписка №403	1000,00	0
3	РЭРЗ им. Ленина	0,03		0,03	Документ (пр) №2	0,03	0
4	ГПЗ - 10	0	Счет-фактура №192	507590,16	Извещение №77	507590,16	0
5	ЗАО «ДА-РУ С»	0	Счет-фактура №206	4684,62	Извещение №89	4684,62	0
6	УПТК ОАО РО-СТОВ	0	Счет-фактура №22 1	12478,44	Извещение №139	12478,44	0
7	ООО Тран-строй-9	0	Счет-фактура №1 78	15014,99	Извещение № 1 66	15014,99	0
8	ООО ФЕ-МИЛИ	0	Счет-фактура №172	80725,43	Извещение № 1 72	80725,43	0
9	ЗАО Сев-кавказтор	0	Счет-фактура №290	3123,09	Банковская выписка №274	3123,09	0
10	МП Же-лезнодорожный	0	Счет-фактура №209	5000	Приходный ордер № 376 Приходный ордер № 378	2500 2500	0
Итого		0,03		723286,76		723286,76	0

Таблица 2

Отчет по задолженности перед поставщиками на линейном транспортном предприятии за месяц

№ п/п	Наименование дебитора (кредитора)	Сумма остатка, перешедше го из прошлых периодов	Первичный документ, по которому возникла задолженность	Сумма выставленной задолженности	Первичный документ, по которому погашена задолженность	Сумма погашенной задолженности	Остаток (переплата) переходящий в след. отчетный период
1	НХГ	0		307387,40	Извещение № 836	307387,4	0
2	СКЖД	0	Счет фактура №129	119435,44	Извещение №3060	119435,44	0
3	ЭЧ-Ростов	0	Счет-фактура №3850, №13	110953,57	Извещение №3850, №516	110953,57	0
4	ПДМ Тихорецк	0	Счет-фактура №722	5906,93	Извещение №417	5906,93	0
5	ТЕХПД РО-СТОВ	0	Счет-фактура №2470, №2563, №27, №2661	109159,32	Извещение №2999, №3140, №3205	109159,32	0
6	Автобаза	0		1251,72	Извещение №346	1251,72	0
7	Склад бланков	0	Счет-фактура №1236	7327,32	Извещение №1	7327,32	0
8	ГПЗ-10	0	Счет-фактура №139, №7012, №11 15, №279, №280, №311, №77, №1177	470539	Извещение №77	470539	0
9	ДС Ростов-Товар	0	Счет-фактура № 192	4260,00	Извещение №262	4260,00	0
10	Управление Госс	0	Счет-фактура №6085	687,49	Извещение №1717, №1751	687,49	0
11	ЗАО ДАРУС	0		4684,62	Извещение №89	4684,62	0
12	Шахтинский щебз	0	Счет-фактура №1066	3432,00	Извещение №320	3432,00	0
13	УПТК ОАО Ростов	0	Счет-фактура №2067	12478,44	Извещение № 1 3 9	12478,44	0

Продолжение таблицы 2

№ п/п	Наименование дебитора (кредитора)	Сумма остатка, перешедшие из прошлых периодов	Первичный документ, по которому возникла задолженность	Сумма выставленной задолженности	Первичный документ, по которому погашена задолженность	Сумма погашенной задолженности	Остаток (переплата) переходящий в след. отчетный период
14	ООО Темп-1	93150,00	Счет-фактура №77	55090,00	Извещение №533, №172 Банковская выписка №252	31140,00 48100,00	69000,00
15	КСМ- 14	5333,33	Счет-фактура №167, №505	1066,67	Извещение №180	6400,00	0
16	ООО ФЕМИ-ЛИ	18783,00	Счет-фактура №2442, №1533, №44, №296, №297, №7945	34980,57	Извещение №172	53763,57	0
17	Центр склад и.м.	0	Счет-фактура № 15 79	1916,04	Банковская выписка №252	1916,04	0
18	ООО Улисс	0	Счет-фактура №3470	2744,00	Банковская выписка №252	2744,00	0
19	ГУП Замчаловский	0	Счет-фактура №239	21718,75	Извещение №239	21718,75	0
20	ОАО Магнитогорск	0	Счет-фактура №1 79	51025,50			51025,50
Итого		117266,33		1323285,6		1326044,8	120025,50

На этом уровне для выработки целостной картины соотношения дебиторской и кредиторской задолженности для рассматриваемой ситуации на линейном транспортном предприятии за месяц, когда доля задолженности перед поставщиками весьма велика и дебиторская задолженность покупателей не покрывает ее, для принятия управленческих решений наиболее целесообразно дополнительно сопоставить периоды погашения дебиторской задолженности потребителей с периодом погашения задолженности поставщиков и подрядчиков. Так как нередко оказывается, что предприятия предоставляют потребителям кредит на большее ко-

личество дней, чем имеют сами, в рамках этого можно выделить некоторые общие рекомендации по управлению дебиторской задолженностью:

- 1) установить контроль состояния расчетов с покупателями;
- 2) с целью уменьшения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями следует по возможности расширить круг потребителей;
- 3) следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, так как значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и привлечения дополнительно дорогостоящих источников финансирования;
- 4) использовать предоставление скидок при долгосрочной оплате.

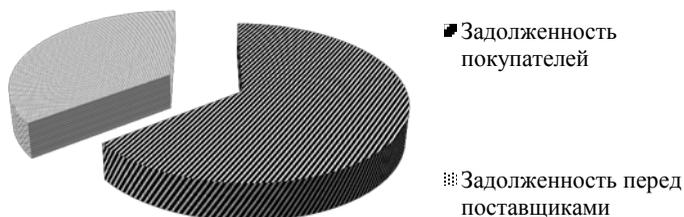


Рис. 1. Соотношение задолженности на предприятии

В целях уточнения границ и параметров принимаемых на предприятии управленческих решений управленческому персоналу следует дополнительно определить средний период инкассации дебиторской задолженности и количество ее оборотов в рассматриваемом периоде и оценить состав дебиторской задолженности предприятия по отдельным ее «возрастным группам», т.е. по предусмотренным срокам ее инкассации.

3. Определение параметров списания задолженности. Для проведения операции по списанию безнадежного долга:

- долг должен быть просроченным, т.е. не погашенным в срок, установленный законом или договором;
- задолженность не должна быть обеспечена соответствующими гарантиями (поручительство, залог и т.д.).

В качестве такого долга рассматривается ликвидация предприятия-должника в установленном порядке (при условии, что кредитор не заявил претензий в процессе ликвидации установленный срок), так как в соответствии со статьей 419 ГК РФ ликвидация предприятия есть основание для прекращения его обязательств [1]. При этом основным документом,

подтверждающим ликвидацию предприятия, является запись о ликвидации предприятия в Едином государственном реестре предприятий и организаций, а также выданный на основе этой записи документ из налоговой инспекции, где состояло на учете ликвидированное предприятие [1]. В случае реорганизации дебитора таких последствий не возникает, так как при реорганизации обеспечивается правопреемственность обязательств [1]; постановление правоохранительных органов о прекращении уголовного дела при лжепредпринимательстве, мошенничестве, другим основаниям и при невозможности обнаружения виновных лиц и похищенного имущества; нереальность взыскания в случае, когда обязательство прекращается по причине невозможности исполнения [1], а также на основании акта государственного органа [1], кроме случаев, когда сторона, понесшая убытки, вправе их требовать в соответствии со статьями 13 и 16 ГК.

4. Обеспечение использования на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности. Развитие рыночных отношений и инфраструктуры финансового рынка позволяют использовать в практике финансового менеджмента ряд новых форм управления дебиторской задолженностью – ее рефинансирование, т.е. ускоренный перевод в другие формы оборотных активов предприятия, например, денежные средства и высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги.

Таким образом, при формировании системы управления задолженностью предприятия, руководство предприятия для повышения эффективности этой системы должно реализовывать следующие меры:

- при определении размера кредитного периода необходимо оценивать его влияние на результаты хозяйственной деятельности предприятия в комплексе, т.к. увеличение срока дебиторской задолженности стимулирует объем реализации продукции (при прочих равных условиях), однако приводит в то же время к увеличению суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность, и увеличению продолжительности финансового и всего операционного цикла предприятия;
- необходимо различать ограничения по дебиторской задолженности по формам задолженности и видам реализации. Ее размер должен устанавливаться с учетом уровня приемлемого риска, планируемого объема реализации на условиях отсрочки платежей, среднего объема сделок по реализации, финансового состояния предприятия – кредитора и других факторов;
- необходимо установить размеры штрафных санкций, кото-

рые должны полностью возмещать все финансовые потери данного предприятия (потерю дохода, инфляционные потери, возмещение риска снижения уровня платежеспособности и другие). Система штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств покупателями, должна формируемая в процессе разработки кредитных условий, должна предусматривать соответствующие пени, штрафы и неустойки.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс РФ часть 1-4/ Правовая система «Консультант Плюс», 2013
2. Бланк И.А. Управление активами. – К.: «Ника-Центр», 2000. – 720 с.
3. Касьянова Г.Ю., Колесников С.Н. Управленческий учет по формуле «три в одном». – М.: Издательско-консультационная компания «Статус-Кво 97», 1999. – 328 с.
4. Кузнецов Б.Т. Финансовый менеджмент: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 415 с.
5. Оруджов Р.Н. Развитие стратегической составляющей управленческого учета на предприятиях железнодорожного транспорта / Транспорт-2011: тр. Всероссийской научно-практической конф.: в 3 ч. – Ростов н/Д: Издв-во Рост. гос. ун-та путей сообщения, 2011. – Т. 3: Экономические, юридические и гуманитарные науки.
6. Оруджов Р.Н. Формирование системы отчетов по управлению задолженностью на предприятиях железнодорожного транспорта / Транспорт-2011: тр. Всероссийской научно-практической конф.: в 3 ч. – Ростов н/Д: Издв-во Рост. гос. ун-та путей сообщения, 2011. – Т. 3: Экономические, юридические и гуманитарные науки
7. Щепотьев А.В. Методика выявления и оценки «скрытых» и «мнимых» активов и обязательств (применяется для оценки рыночной стоимости организации (бизнеса)). – М.: Юстицинформ, 2009. – 144 с.
8. Официальный сайт Министерства транспорта РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mintrans.ru/>.
9. Группа «Эксперт» [Электронный ресурс]. URL: <http://expert.ru/>.
10. Росбизнесконсалтинг [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru/>.