

---

## РАЗДЕЛ 6

### ЭКОНОМИКА

---

УДК 657: 338 (470.57)

#### УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

**Хабиров Г.А., Ситдикова Г.З.**

*Башкирский государственный аграрный университет*

В статье уточнена сущность понятия «дебиторская задолженность», рекомендованы пути совершенствования управления дебиторской задолженностью организации. Во избежание увеличения суммы дебиторской задолженности, целесообразно в договоре указать меры ответственности покупателей за несвоевременное осуществление расчетов за поставленную продукцию, определить категории риска клиента, выявить причины возникновения долга, разработать перечень критериев для контрагентов, которым возможно предоставление рассрочки платежа; меры, способствующие сокращению безнадежной дебиторской задолженности (факторинг, цессия, форфейтинг, страхование).

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, реестр «старения» счетов дебиторов, управление дебиторской задолженностью организации.

#### MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE OF THE ORGANIZATION

**Khabirov G.A., Sitdikova G.Z.**

*Bashkir state agrarian university*

The article clarifies the essence of the concept of "accounts receivable", recommends ways to improve the management of accounts receivable of the organization. In order to avoid an increase in the amount of accounts receivable, it is advisable to specify in the contract the measures of responsibility of buyers for late payments for the delivered products, to determine the risk categories of the client, to identify the causes of debt, to develop a list of criteria for counterparties who can be provided with installment payments; measures to reduce bad accounts receivable (factoring, assignment, forfeiting, insurance).

**Key words:** accounts receivable, the register of "aging" accounts of debtors, management of accounts receivable of the organization.

---

Экономические взаимоотношения между хозяйствующими субъектами сопровождаются возникновением разрыва времени между поставкой продукции поставщиками и осуществлением расчетов покупателями, что приводит к появлению в бухгалтерском учете дебиторской задолженности. Изменение размера, состава и структуры дебиторской задолженности оказывает непосредственное влияние на финансовое состояние организации. Совершенствование экономической работы в области управления дебиторской задолженности должно быть направлено на оптимизацию ее размеров.

#### **Объекты и методы исследования**

В экономической литературе имеются множество подходов к определению сущности категории «дебиторская задолженность».

Так, по мнению ряда ученых-экономистов «дебиторская задолженность - это отвлечение средств из предприятия, то есть долги в его пользу других предприятий, организаций и лиц» [1].

В то же время «дебиторская задолженность - это обязательства юридических, физических лиц, которые являются частью оборотных средств предприятия, изъятых из оборота в качестве кредита контрагенту, величина которых способна влиять на финансовое состояние и финансовые результаты» [2] или «дебиторская задолженность - это обязательства юридических и физических лиц перед данной организацией, которая предоставила им за плату отдельные виды активов (готовую продукцию, товары), выполнила для них определенные виды работ или оказала соответствующие услуги, но на конкретную дату эти обязательства не погашены в силу ряда причин, а именно: срок платежа не наступил; отсутствие денежных средств; по халатности и т.п. деятельности организации, связанных с риском невозврата долга» [3].

### Результаты и их обсуждение

Мы придерживаемся позиции ученых-экономистов, которые определяют, дебиторскую задолженность, как оборотный актив [2] хозяйствующего субъекта, который возникает в его сбытовой деятельности и характеризует взаимоотношения контрагентов по оплате стоимости полученного товара (работ, услуг).

Результаты анализа показывают, что в общей сумме дебиторской задолженности в ООО «Племзавод Победа» Дюртюлинского района Республики Башкортостан, основным видом деятельности которого является разведение крупного рогатого скота и производство сырого молока, занимает дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты. На конец 2020 года ее доля составила 93,7% от общей ее суммы 1933 тыс. руб., а в 2021 году - 96,8% от общей ее суммы 4333 тыс. руб. [4].

В целях организации контроля уровня дебиторской задолженности предлагается составить реестр по срокам ее возникновения: до 30 дней; 30-60 дней; 60-90 дней и свыше 90 дней.

При неоплате в срок – просрочка до 30 дней:

- выяснить причины возникновения долга;
- прекращение поставок (до оплаты);
- если клиент не в состоянии заплатить, необходимо определить новую дату оплаты с учетом пени и стоимости процесса взыскания долгов (зарплата персонала, факс бумага и т.д.) и выслать клиенту новый счет с указанием услуг [5,6,7].

При неоплате в срок – просрочка от 30 до 60 дней:

- направление предупредительного письма о начислении пени;
- меры досудебного взыскания (начисление пени, индексация дебиторской задолженности);
- рефинансирование задолженности (оформление простого или переводного векселя);
- реструктуризация задолженности изменение соглашения между сторонами, формы и срока выполнения) [5,6,7].

При неоплате в срок – просрочка от 60 до 90 дней:

- официальная претензия (заказным письмом);
- предарбитражное предупреждение [5,6,7].

При просрочке сроком более 90 дней:

- подача иска в арбитражный суд;

- реализация продукции и имущества дебитора (дебитор передает права на реализацию продукции и имущества по согласованию) [5,6,7].

### Выводы

Во избежание в дальнейшем увеличения суммы дебиторской задолженности, целесообразно:

- в договоре о поставке продукции, оказания услуги работ следует указать меры ответственности покупателей за несвоевременное осуществление расчетов за поставленную продукцию (индексация дебиторской задолженности, пени);

- определить категории риска клиента (риск «несвоевременной оплаты, риск «неоплаты», банкротство клиента);

- выбор оптимальной последовательности «контактов» с клиентом;

- выявление причин возникновения долга;

- принять меры по устранению причин возникновения долга (замена услуги (товара) и др.);

- рассрочка платежа (создание нескольких вариантов типовых договоров с разными сроками оплаты);

- разработка перечня критериев для контрагентов, которым возможно предоставление рассрочки платежа;

- разработка методов сотрудничества с контрагентами в случае возникновения дебиторской задолженности (взаимозачет, санкции в отношении просроченной дебиторской задолженности и др.);

- разработка мер, способствующих сокращению безнадежной дебиторской задолженности (факторинг, цессия, форфейтинг, страхование);

- разработка системы скидок для контрагентов при досрочном или авансовом платеже и др.;

- в случае, если клиент не в состоянии заплатить, необходимо определить новую дату оплаты с учетом пени и стоимости процесса взыскания долгов (зарплата персонала, факс бумага и т.д.) и выслать клиенту новый счет с указанием услуг;

- в случае отказа дебитора от погашения задолженности перейти к следующему этапу востребования дебиторской задолженности - подготовка и направление в суд искового заявления и сопровождающих процессуальных документов [5,6,7].

---

### Список литературы

1. Анализ хозяйственной деятельности предприятий пищевой промышленности [Текст]. Учеб. пособие. Под ред. М.И. Солопоненко. –М.: Агропромиздат, 1988. – 256 с.
2. Безверхова Ю.В. Управление дебиторской задолженностью и кредитной политикой предприятий химической промышленности [Текст]. /Ю.В. Безверхова. Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М.: 2012. – 35 с.
3. Астахов В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет : учебник для бакалавров /В. П. Астахов. — 11-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2013. — 984 с.
4. Финансовая отчетность ООО «Племзавод Победа» Дюртюлинского района республики Башкортостан. Электронный ресурс. [checko.ru](http://checko.ru).
5. Максаков С.В. Управление дебиторской задолженностью /С.В. Максаков. Электронный ресурс. <http://elibrary.ru> 11 Мар 2020.

6. Перевозкина, А.Ю. Способы управления дебиторской задолженностью / А.Ю. Перевозкина // Скиф. Вопросы студенческой науки. – 2019. – № 6(34). – С. 343–348. – Текст электронный. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=38563245>
  7. Хабиров Г.А. Анализ состояния дебиторской задолженности и пути ее снижения в ООО «Башкирская медь» [Текст] / Г.А. Хабиров. // Достижения науки и инновации – аграрному производству: материалы национальной научной конференции. – Уфа. – 2017. – С. 57-61.
- 

**Хабиров Гамир Ахметгалеевич**, доктор экономических наук, профессор кафедры финансов, анализа и учетных технологий, Башкирский государственный аграрный университет

Телефон: +7 (347) 228-91-77

E-mail: [gamir.habirov@yandex.ru](mailto:gamir.habirov@yandex.ru)

**Ситдикова Гузалия Загировна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента, Башкирский государственный аграрный университет

Телефон: +7 (347) 228-91-77

E-mail: [guz448@yandex.ru](mailto:guz448@yandex.ru)