**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |
| --- | --- |
| Введение |  3 |
| 1. Теоретические аспекты системы управления дебиторской задолженностью
 |  6 |
| * 1. Понятие и виды дебиторской задолженности
 |  6 |
| * 1. Управление дебиторской задолженностью и оценка политики предоставления кредита и инкассации
 | 10 |
| * 1. Оценка влияния факторов, влияние условий заключения хозяйственных договоров на величину дебиторской задолженности
 | 15 |
| 1. Анализ системы управления дебиторской задолженностью на примере ООО «Ремтранс»
 | 18 |
| * 1. Анализ дебиторской задолженности по срокам ее возникновения на примере ООО «Ремтранс»
 | 18 |
| * 1. Расчет резерва по сомнительным долгам для ООО «Ремтранс»
 | 21 |
| * 1. Мероприятия по снижению дебиторской задолженности и их реализации
 | 23 |
| Заключение | 28 |
| Список использованной литературы | 30 |

**Введение**

В современных условиях хозяйствования, характеризующихся усилением неплатежей со стороны контрагентов, особое внимание уделяется управлению дебиторской задолженностью предприятия. Важность данной составляющей в функционировании предприятия определяется тем, что дебиторская задолженность выступает в качестве ключевого, основополагающего экономического фактора, напрямую взаимосвязанного с процессами воспроизводства. Кризисная ситуация в экономике, усиливающаяся нестабильностью экономической ситуации, привела к существенному возрастанию рисков при реализации продукции, проведении работ с отсрочкой платежа. А поскольку ключевым источником поступления финансовых средств для большинства предприятий и организаций выступают поступления от продаж, в том числе и в виде коммерческого кредита, то от эффективного управления дебиторской задолженностью напрямую зависит их финансовое благополучие.

Следует отметить, что дебиторская задолженность имеет двойственную природу. С одной стороны, наличие дебиторской задолженности говорит о наличии потенциальных доходов и повышении ликвидности, а с другой – предприятие может эффективно работать не с любым размером дебиторской задолженности, так как она представляет собой иммобилизованные средства, т. е. отвлеченные из хозяйственного оборота. Оптимизация дебиторской задолженности на предприятии тесно взаимосвязана с оптимизацией размеров и обеспеченности инкассации задолженности покупателей. Для достижения целей эффективного управления этой задолженностью целесообразно разработать и осуществлять особую финансовую политику управления дебиторской задолженностью. Все сказанное актуализирует выбранную тематику исследования.

Целью данной работы является исследование основных аспектов управления дебиторской задолженностью.

Исходя из поставленной цели в рамках данной работы предлагается решение следующих задач:

- изучения понятия и видов дебиторской задолженности;

- исследование основных аспектов управления дебиторской задолженностью и оценки политики предоставления кредита и инкассации;

- оценка влияния факторов, влияние условий заключения хозяйственных договоров на величину дебиторской задолженности;

- анализ дебиторской задолженности по срокам ее возникновения на примере ООО «Ремтранс»;

- расчет резерва по сомнительным долгам;

- разработка мероприятий по снижению дебиторской задолженности и их реализация.

Объектом исследования в работе выступает ООО «Ремтранс» г. Сыктывкар.

Предметом исследования является дебиторская задолженность и основные аспекты ее управления.

В данной работе были использованы следующие работы в области исследования системы управления дебиторской задолженностью: Смачило В., Дубровской Е., Адамова Н. А., Богомолова А.М., Безверховой Ю. В., Войко А. В., Герасимовой Л. Н., Горбулина В. Д., Гудковой О. Е., Колесниченко Е. А., Крейниной М. Н., Купрюшиной О. М., Мануковского Р.И., Неизвестного В., Рябовой Е.В., Сысоевой И.А., Чеботаревой З. В., Антоненко О. А., Короткова А. Н. и др.

В работе использовались федеральные законы, нормативно-правовые акты Российской Федерации, касающиеся деятельности коммерческих организаций, материалы научных конференций и семинаров по изучаемой тематике, материалы периодических изданий, Интернет-ресурсы.

Исследование базируется на применении аналитических выборок, а также на использовании метода группировки, стоимостного и сравнительного анализа по динамическому состоянию изучаемых показателей.

1. **Теоретические аспекты системы управления дебиторской задолженностью**
	1. **Понятие и виды дебиторской задолженности**

В современных условиях, отличающихся высокой конкурентной борьбой, в условиях стремления к росту объемов реализации продукции возникает необходимость применения товарного (коммерческого) кредита — предоставления покупателю отсрочки и рассрочки, что становится широко популярной формой покорения современного рынка. В процессе осуществления деятельности у компаний неизменно возникают потребности в произведении расчетов с контрагентами, а также с бюджетом, налоговыми органами и иными дебиторами. Отгружая продукцию или исполняя работы, предоставляя услуги, хозяйствующий субъект обычно сразу не получает денежные средства в счет оплаты. В связи с этим с момента отгрузки до момента зачисления денежных средств образуется дебиторская задолженность.

Товарное кредитование влечет за собой отвлечение средств из оборота одного предприятия и пополнение средств другого, что может негативно сказаться на способности компании пополнять оборотные средства. Андре Прево сказал: «Кто дает в долг — нищает; кто берет в долг — разоряется». Тем не менее огромное количество компаний не смущает перспектива как «обнищать» самим, так и способствовать своим покупателям в скорейшем «разорении».

Отсрочка платежа является конкурентоспособным преимуществом, с его помощью компании повышают объем отгрузок своим покупателям и привлекают новых. Но в настоящее время не только мелкие, но даже крупные и солидные компании могут позволить себе задерживать платежи, поэтому компании с опаской кредитуют покупателей.[[1]](#footnote-1) Многие практикуют испытательный период от 3 до 6 месяцев, в течение которого поставщик присматривается к покупателю, таким образом накапливая положительную либо отрицательную платежную статистику, также поставщик может ограничивать объем отгрузок с отсрочкой в общей доле поставок в адрес одного покупателя.

Существуют разные подходы к определению термина «дебиторская задолженность», можно выделить несколько наиболее распространенных точек зрения. Согласно одной из них, дебиторская задолженность является частью актива компании. Определение «дебит» имеет исторические корни, дебет в переводе с латинского языка означает «он должен», отсюда дебитор — должник или заемщик. Этой позиции придерживается Н. П. Кондраков, который под дебиторской задолженностью понимает задолженность перед организацией различных юридических и физических лиц, возникающую в ходе хозяйственной деятельности.[[2]](#footnote-2)

В. Д. Горбулин и О. Н. Фокина под дебиторской задолженностью рассматривают «сумму долгов, причитающуюся предприятию от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. В данной точке зрения заложено балансовое уравнение, то есть отражение хозяйственной операции по дебету и кредиту разных счетов в одинаковой сумме, и в итоге получается система двойной записи, а предприятие выступает как дебитор, так и как кредитор»[[3]](#footnote-3).

С правовой точки зрения, как это трактует Гражданский кодекс РФ (ГК РФ), дебиторская задолженность — «это обязательство, где субъектом выступают кредитор и должник, объектом служит действие обязанного лица, выраженное в форме прав требований и соответствующих обязанностей — долга»[[4]](#footnote-4). Выходит, что право на получение дебиторской задолженности — имущественное право, а дебиторская задолженность — часть имущества организации.

С юридической точки зрения, под дебиторской задолженностью понимаются имущественные права, представляющие собой один из объектов гражданских прав.

Из всего вышесказанного, дебиторскую задолженность можно определить как одну из важных частей оборотного капитала организации, а также как один из важнейших элементов, который определяет финансовое положения организации. Если не контролировать рост дебиторской задолженности, все приведет к тому, что денежные средства не будут участвовать в хозяйственном обороте, то есть не будут приносить доход организации, в итоге у предприятия ухудшится финансовое состояние, а значит, оно окажется в затруднительном положении при расчетах с другими организациями.

В бухгалтерском учете дебиторская задолженность рассматривается одновременно и как актив, и как обязательство, ожидаемое организацией к получению. Контроль движения дебиторской задолженности дает возможность своевременного привлечения и использования собственных средств предприятия без привлечения заемных, поэтому для организации бухгалтерского учета важна классификация дебиторской задолженности.

Так, по причинам образования дебиторскую заложенность можно разделить:

1) на оправданную задолженность (связана с нормальными сроками документооборота, то есть это задолженность, срок погашения которой еще не наступил или менее 1 месяца);

2) неоправданную дебиторскую задолженность (связана с ошибками в оформлении документов, нарушением условий договоров и др.);

3) безнадежную задолженность — это счета, которые покупатели не оплатили. Они списываются на убытки по истечении срока исковой давности, должник признан банкротом или ликвидирован.

В зависимости от сроков погашения дебиторская задолженность подразделяется:

- на краткосрочную (погашение которой ожидается в течение года после отчетной даты);

- долгосрочную (погашение которой ожидается не ранее чем через год после отчетной даты).

По степени обеспечения следует различать долговые обязательства, обеспеченные или не обеспеченные залогом, поручительством или другими способами, предусмотренными договором или законом.

Просроченная дебиторская задолженность, в свою очередь, может быть сомнительной и безнадежной.

В бухгалтерском учете долг может быть признан сомнительным не только после просрочки срока погашения дебиторской задолженности, но и в случае, когда задолженность с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, установленные договором.[[5]](#footnote-5)

По истечении срока исковой давности сомнительная дебиторская задолженность переходит в категорию безнадежной задолженности (не реальной к взысканию).

Долговые обязательства компании могут отражаться в учете по договорной и рыночной стоимости, по текущей, экспертной и правовой оценкам.

Договорная стоимость долга равна его величине на день возникновения обязательств в соответствии с условиями договора.

Рыночная стоимость долга зависит от многих факторов, но в большей степени от возможности его реального взыскания. Она формируется при уступке права требования долговых обязательств или при продаже.

Текущая оценка долговых обязательств — это текущая стоимость предстоящего платежа. Она позволяет определить, насколько сумма к получению обесценится за период существования дебиторской задолженности.

Экспертную оценку задолженности производят аудиторы, она делается при банкротстве организации и для аналитических целей.

Правовую оценку долговых обязательств дает суд. Зависит она, конечно, от документального подтверждения суммы долга.

Таким образом, дебиторская задолженность является составляющей частью активов компании. Дебиторская задолженность как элемент оборотных активов компании выполняет будущую экономическую выгоду, дает возможность прямо или косвенно создавать прирост денежных средств. Но важно отменить, что резкое увеличение, так же, как и резкое снижение величины дебиторской задолженности, может пошатнуть финансовое положение компании.

**1.2. Управление дебиторской задолженностью и оценка политики предоставления кредита и инкассации**

Образование дебиторской задолженности обусловлено наличием договорных отношений между субъектами хозяйствования и несовпадением моментов появления обязательств и платежей по ним. Дебиторская задолженность неизбежно образуется, если организация, реализуя свою продукцию, предусматривает оплату покупки через определенный срок после реализации.

Внутренние факторы роста дебиторской задолженности обусловлены в первую очередь неумением организаций управлять своей дебиторской задолженностью и, как следствие, управлять сопряженными с этим финансовыми потоками.[[6]](#footnote-6)

Любую дебиторскую задолженность нужно считать коммерческим кредитом покупателям. Предоставление беспроцентного кредита покупателям выгодно продавцу, только если от увеличения объема продаж за счет такого кредита доходы превысят затраты, которые понесет продавец при предоставлении покупателям отсрочки по платежам, т.е. на финансирование дебиторской задолженности.

В любом случае рост дебиторской задолженности вызывает дополнительные затраты организации-продавца:

– увеличивается объем работы с дебиторами;

– как правило, растет просроченная задолженность и потери от безнадежной дебиторской задолженности;

– увеличивается потребность в собственных оборотных средствах, так как увеличивается период оборота дебиторской задолженности и оборотного капитала в целом;

– отвлекаются оборотные средства и снижается ликвидность организации.

Сегодняшние условия хозяйствования вызывают необходимость предоставления кредитов покупателям, но следует четко представлять, как эти объемы предоставленных беспроцентных кредитов отразятся на финансовом состоянии организации. Реальная прибыль организации от реализации продукции уменьшится на величину расходов на содержание дебиторской задолженности.

Уровень дебиторской задолженности анализируется по различным показателям:

1. Средний срок инкассации (дни) = Средняя величина дебиторской задолженности за изучаемый период / Средняя величина продаж за день в кредит.

Результат показывает, на какой срок предоставляется в среднем отсрочка покупателю.

Если средний срок инкассации сохраняется на уровне прошлого года или снижается, это не увеличивает затраты или даже снижает затраты организации по обслуживанию дебиторской задолженности.

Если срок инкассации растет, необходим тщательный анализ причин.

2. Средняя величина продаж за день в кредит = Объем продаж в кредит за изучаемый период / Количество дней в изучаемом периоде.

3. Удельный вес дебиторской задолженности в общей сумме краткосрочных активов организации = Общая сумма дебиторской задолженности организации / Общая сумма краткосрочных активов организации.

Результат характеризует долю краткосрочных активов, отвлеченных в дебиторскую задолженность.

4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности = Объем реализации продукции за изучаемый период / Общая сумма дебиторской задолженности организации за этот период.

Результат характеризует скорость обращения инвестированных в дебиторскую задолженность средств, т.е. финансовых потоков.

В ходе анализа необходимо изучить состав просроченной дебиторской задолженности, выделить сомнительную и безнадежную задолженность, для чего рассчитываются еще два показателя.

5. Коэффициент просроченной дебиторской задолженности или удельный ее вес в общей сумме дебиторской задолженности организации = Сумма дебиторской задолженности, не оплаченной в определенные договорами сроки / Общая сумма дебиторской задолженности организации.

6. Средний «возраст» просроченной дебиторской задолженности = Сумма просроченной дебиторской задолженности / Средняя величина продаж за день.[[7]](#footnote-7)

На заключительном этапе анализа необходимо рассчитать сумму эффекта, полученную от вложения средств в дебиторскую задолженность. Для этого от суммы полученной прибыли от увеличения объема реализации продукции за счет предоставления беспроцентного кредита покупателям необходимо вычесть затраты на оформление кредита, инкассацию долга и имеющиеся финансовые потери от безнадежной дебиторской задолженности.

В качестве наиболее эффективных инструментов управления дебиторской задолженностью авторы предлагают использовать следующие:

1. Контроль замедления оборачиваемости дебиторской задолженности.

Предоставление отсрочки платежа потребителям продукции призвано предоставить им возможность покупать больше продукции, не ограничиваясь суммой собственных свободных средств. Однако предоставление отсрочки платежа за отгруженную продукцию не должно выступать бесплатным кредитным ресурсом для дебиторов, и продолжительность отсрочки погашения задолженности обязательно должна соответствовать периоду операционного цикла компании-потребителя продукции.

С помощью расчетов локальных максимумов оборачиваемости дебиторской задолженности можно своевременно выявить тенденцию к замедлению ее оборачиваемости и принять меры по предупреждению появления сомнительной дебиторской задолженности. Контроль интенсивности платежей дебиторов за поставленную продукцию позволяет также рассчитать резерв оптимизации дебиторской задолженности для тех контрагентов, которым регулярно производится отгрузка продукции.

Важной составляющей управления дебиторской задолженностью является кредитная политика предприятия, которая формируется на основе стратегических целей развития предприятия и с учетом состояния параметров рыночной среды, специфики каналов сбыта продукции. При разработке кредитной политики предприятия особое внимание обращают на практику делового общения, т. е. на формы кредитования покупателей компаниями-конкурентами.

Основными этапами формирования кредитной политики предприятия являются:

- определение кредитного лимита как в целом по предприятию в виде установленного процента от величины выручки, так и отдельно для каждого контрагента (дебитора);

- определение максимального срока предоставления товарного кредита, т. е. периода отсрочки платежа для каждого контрагента (дебитора);

- определение условий предоставления товарного кредита по группам контрагентов (дебиторов);

- определение стоимости реализуемой продукции в зависимости от объема продаж и установленных сроков его оплаты;

- определение штрафных санкций при нарушении сроков погашения задолженности;

- определение критериев оценки контрагентов (дебиторов) и пр.[[8]](#footnote-8)

Для повышения эффективности управления дебиторской задолженностью необходимо детально дифференцировать условия сотрудничества с контрагентами, вести кредитную историю каждого крупного контрагента.

**1.3. Оценка влияния факторов, влияние условий заключения хозяйственных договоров на величину дебиторской задолженности**

Образование дебиторской задолженности в организациях – нормальное явление ввиду ряда факторов. Они могут быть понятными или непредусмотренными, могут обуславливаться политикой государства или действиями дебитора.

В современном мире необходимо знать о всех факторах, которые оказывают влияние на образование дебиторской задолженности, для эффективного управления ею и избегания ряда таких проблем как:

1. Отсутствие денежных средств на счете.

2. Отсутствие информации о сроке погашения задолженности.

3. Отсутствие уверенности в возврате образовавшейся дебиторской задолженности.

4. Обязанность платить налог на прибыль при отсутствии фактически полученных денежных средств.

5. Необходимость тщательно прогнозировать движение денежных средств.

 Внешние факторы – факторы, влияющие извне и не зависящие от организации. По нашему мнению, в современном мире внешние факторы можно разделить на макро- и микроуровень. К макроуровню можно отнести масштабные по своей деятельности причины, влияющие на более глобальные субъекты, например, государство, республики, отрасль экономики и т.д. Причины образования дебиторской задолженности на микроуровне менее масштабны и глобальны и влияют только на одну конкретную организацию.

Факторы макроуровня можно разделить на экономические, политические и непредвиденные.[[9]](#footnote-9)

К экономическим относятся: состояние экономики государства, уровень инфляции, изменение курса валют, эффективность денежно-кредитной политики ЦБ РФ.

Состояние экономики является одним из самых важных факторов. В случае нестабильности происходит спад производства, экономический кризис, который порой ведет к закрытию компаний. Учитывая период кризиса в настоящее время, некоторые компании закрываются или ищут различные способы заморозить/сократить расходы.

Из-за роста инфляции и как следствия обесценивания денежных средств, производители стремятся оплатить расходы и закрыть задолженность позже для того, чтобы фактически заплатить меньшую сумму.

Среди факторов микроуровня можно выделить организационные, человеческий фактор и нечестность должника.

К организационным можно отнести изменения в организационной структуре компании, процедуру банкротства, неправильную внутреннюю и финансовую политику дебитора.

При изменениях в организационной структуре компании могут возникнуть проблемы с внесением изменений в документы, сменой менеджмента и нехваткой времени для детального ознакомления с расходами компании. Из-за неправильной внутренней и финансовой политики субъект может временно не иметь свободных денежных средств на счете, для выхода из сложной ситуации при планировании денежных средств может посчитать оплату платежей расходом со средним или низким приоритетом. При невозможности урегулирования этих вопросов кредиторы могут подать заявление в Арбитражный суд для введения процедуры банкротства.

Человеческий фактор также имеет место. Дебиторская задолженность может возникнуть из-за неквалифицированных, невнимательных, неопытных сотрудников. Менеджер забыл о переданных ему документах, экономист или бухгалтер забыл уведомить о необходимости оплаты счета и т.д. Из-за наличия данного фактора возникает краткосрочная дебиторская задолженность.

Недобросовестность предприятия является распространенным фактором при возникновении дебиторской задолженности среди мошенников.

Распространенным фактором является отсутствие контроля за дебиторской задолженностью и недостаточное влияние на нее в компании. Такое происходит по причине отсутствия достаточных компетенций у финансовой службы в контроле и своевременном обнаружении задолженности и у юриста во взыскании долга.[[10]](#footnote-10)

Человеческий фактор присутствует во всех процессах. Случаются ситуации, когда бухгалтер не сделал во время первичные документы, менеджер или секретарь не своевременно передал документы контрагенту.

С целью обеспечения наиболее эффективной системы управления дебиторской задолженности, по нашему мнению, необходимо рассматривать факторы на всех уровнях, но наибольшее влияние имеют внешние факторы макроуровня, в частности экономические и политические. Их можно предусмотреть, анализируя основные тенденции развития государства, проводимые реформы и статистические данные.

**2. Анализ системы управления дебиторской задолженностью на примере ООО «Ремтранс»**

**2.1. Анализ дебиторской задолженности по срокам ее возникновения на примере ООО «Ремтранс»**

ООО «Ремтранс» было создано 21 апреля 2011 года с целью оказания услуг по транспортировке (экспедированию) грузов по всей территории России.

ООО «Ремтранс» основано единственным Участником гражданкой РФ Прянишниковой Е. А., Для обеспечения деятельности Общества создан уставный капитал в размере 10 000 рублей за счет вклада учредителя денежными средствами.

Сферы деятельности компании включают в себя:

- Автомобильные перевозки;

- Экспедиторские услуги.

Перечисленные виды деятельности осуществляются согласно действующему законодательству Российской Федерации.

Миссия ООО «Ремтранс»: Принимать активное участие в развитии транспортного комплекса регионов деятельности компании, содействовать их экономическому росту, социальной стабильности и процветанию. Использовать в своей деятельности передовые транспортно-логистические технологии. Обеспечивать клиентам конкурентоспособные, надёжные и своевременные логистические услуги для повышения эффективности их деятельности и минимизации затрат.

Далее рассмотрим динамику дебиторской задолженности ООО «Ремтранс», а так же ее структуру по видам дебиторов в период с 2014 по 2016 год.

Таблица 2.1. – Динамика и структура дебиторской задолженности ООО «Ремтранс»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2014 год | 2015 год | 2016 год |
| тыс. руб | % | тыс. руб | % | тыс. руб | % |
| Дебиторская задолженность - всего: | 3223 | 100 | 2951 | 100 | 2280 | 100 |
| с покупателями и заказчиками | 3145 | 97,58 | 2780 | 94,21 | 2280 | 100,00 |
| с прочими кредиторами | 78 | 2,42 | 171 | 5,79 | 0 |   |

Рисунок 2.1. –Динамика дебиторской задолженности ООО «Ремтранс», тыс. руб

В таблице 2.1. представлена дебиторская задолженность ООО «Ремтранс» в разрезе, где видно что большую часть задолженности занимает счет 62 «учета расчетов с покупателями и заказчиками». В 2015 году в дебиторскую задолженность включался также счет 76 учета расчетов дебиторами и кредиторами» В 2016 году дебиторская задолженность снизилась на 670 тысяч, разница которой в процентом соотношении составляет 22,7%. Ее уменьшение говорит о том, что сумма долгов со стороны дебиторов уменьшается, то есть организация избавляется от долгов и тем самым увеличивает свои активы.

Проанализируем дебиторскую задолженность по данным, представленным в таблице 2.2., оценивая период неоплаты задолженности в компании учитывается, что сумма дебиторской задолженности, проходящая по счетам, имеет смысл лишь до тех пор, пока существует вероятность ее получения.

Таблица 2.2. – Структура дебиторской задолженности ООО «Ремтранс» по срокам ее возникновения в 2016 году

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Всего | По срокам платежа |
| до 30 дней | от 31-60 дней | от 61-90 дней |
| Дебиторская задолженность - всего | 2280 | 296 | 844 | 1140 |
| Доля,% | 100 | 12,98 | 37,02 | 50,00 |

Рисунок 2.2. – Структура дебиторской задолженности ООО «Ремтранс» по срокам ее возникновения, %

Как показывают данные таблицы 2.2. и рисунка 2.2., наибольший удельный вес в структуре дебиторской задолженности ООО «Ремтранс» занимает задолженность со сроком 61-90 дней – 50%.

Как было отмечено ранее по причинам образования в компании в 2016 году кроме срочной появляется просроченная дебиторская задолженность. Просроченная дебиторская задолженность ООО «Ремтранс» возникла вследствие недостатков в работе компании и включает не оплаченные в срок покупателями счета по проведенным транспортным услугам. Что является формой незаконного отвлечения оборотных средств и нарушения финансовой дисциплины.

**2.2. Расчет резерва по сомнительным долгам для ООО «Ремтранс»**

Ранее было сказано, что в 2016 году наибольший удельный вес в компании имеет задолженность, с просроченным сроком свыше 60 дней, но до 3 месяцев. Для улучшения экономического состояния ООО «Ремтранс» следует в кратчайшие сроки создать резерв по сомнительным долгам.

Согласно положению по ведению бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации организации создают резервы сомнительных долгов в случае признания дебиторской задолженности сомнительной с отнесением сумм резервов на финансовые результаты организации.

При создании резерва по сомнительным долгам в ООО «Ремтранс» появляется возможность:

- списывать суммы безнадежного долга в уменьшение налогооблагаемой прибыли ранее, чем это предусмотрено ст. 196 Гражданского кодекса Российской Федерации, устанавливающей общий срок исковой давности три года;

- организация включает в расходы, уменьшающие налоговую базу по налогу на прибыль, суммы задолженности покупателей с просроченной оплатой, тем самым уменьшает текущие платежи по налогу на прибыль, перенося их на более поздние сроки, и сберегает собственные оборотные средства. В момент, когда покупатель оплатит просроченную задолженность, полученная сумма будет учитываться как доход для целей налога на прибыль.[[11]](#footnote-11)

Стоит учитывать, что общая сумма резервов по сомнительным долгам не может превышать 10% выручки от продаж, полученной за отчетный период: I квартал, полугодие и 9 месяцев, год.

Порядок создания резервной задолженности необходимо закрепить в учетной политике компании. Чтобы создать резерв, нужно в конце отчетного периода провести инвентаризацию дебиторской задолженности. Резерв создают на последнюю дату отчетного периода.

Расчет резерва по сомнительным долгам компании осуществлялся следующим образом. На основании данных инвентаризации выявлены следующие суммы дебиторской задолженности ООО «Ремтранс»:

- сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 календарных дней – не имеется

- сомнительной задолженности со сроком возникновения от 45 до 90 календарных дней – 1 330 тыс. руб.;

- сомнительная задолженность со сроком возникновения до 45 календарных дней – 1 010 тыс. руб.

Сомнительная задолженность со сроком возникновения менее 45 дней, в расчет резерва по сомнительным долгам не включается.

Сумма резерва по результатам инвентаризации составит 665 000 руб. (1 330 000 \* 50 %).

Так как размер создаваемого резерва по сомнительным долгам не может превышать 10 % от выручки отчетного (налогового) периода, определяемой в соответствии со ст. 249 НК РФ, ООО «Ремтранс» обязано определить, не превышает ли рассчитанная сумма сомнительного долга установленный лимит, то есть определить предельную величину создаваемого резерва. Выручка компании в 2016 году составила 6 796 тыс. руб. Предельная величина создаваемого резерва по сомнительным долгам 6 796 000 руб. х 10% = 679 600 руб.

Таким образом, предложенные рекомендации по созданию резерва по сомнительным долгам будут способствовать совершенствованию учета расчетов с покупателями и заказчиками.

* 1. **Мероприятия по снижению дебиторской задолженности и их реализации**

На финансовое состояние транспортных предприятий оказывает сильное влияние размеры и качество дебиторской задолженности. Проблема анализа дебиторской задолженности в транспортной отрасли, а также обеспечение на этой основе эффективного управления взаимоотношений организации с ее контрагентами осложняется несовершенством законодательной и нормативной базы в части востребования задолженности. Тем не менее, при всей объективной сложности управления дебиторской задолженностью, на ее величину большое влияние оказывают отраслевые условия деятельности организации, анализ которых позволяет воздействовать на состояние расчетов с дебиторами. Массовые неплатежи, дефицит денежных средств, следовательно, рост дебиторской задолженности, определяют значимость анализа расчетов с дебиторами в транспортных предприятиях.

Управление дебиторской задолженностью непосредственно влияет на доходность всей деятельности транспортного предприятия. Российские экономисты выделяют два подхода к управлению дебиторской задолженностью. Первый подход заключается в сравнении дополнительной прибыли, связанной с той или иной схемой спонтанного финансирования (предоставлении покупателям скидки с цены товара), с затратами и потерями, возникающими при изменении политики реализации продукции (предоплата или продажа в кредит). Второй подход состоит в сравнении и оптимизации величины и сроков дебиторской и кредиторской задолженности.[[12]](#footnote-12)

Просроченная дебиторская задолженность, не гарантированная банковским кредитом и залогом, а также поручительством, признается сомнительной и подлежит списанию по истечению трехлетнего срока и включается в убыток организации.

В условиях сложившихся традиционных мер, полагаясь на прогрессивные решения отдельных хозяйствующих единиц, а также следуя международному опыту, предлагается система предупреждения возникновения сомнительной задолженности в транспортной организации (см. рисунок 2.3.).

Система предупреждения возникновения задолженности в транспортной организации

**1 этап**. Предварительная обработка потенциальных клиентов

**2 этап**. Выявление потенциального уровня угрозы неоплаты услуг

**3 этап**. Составление определенных договорных отношений (особых договорных условий, оговорок), которые способны застраховать и локализовать риски организации от неоплаты услуг

Рисунок 2.3. - Система предупреждения возникновения сомнительной задолженности в транспортной организации

В качестве инструментов по предотвращению возникновения проблемной дебиторской задолженности, принимая в учет уровень угрозы и риск для транспортных организаций, который был установлен ранее, исходя из проведенных предварительных работ, целесообразно использовать следующие методы:

- применение штрафных санкций, оговаривая их договорами при неисполнении обязательств контрагента;

- использование факторинга в качестве обеспечения обязательств;

- использование поручительств третьих лиц и залоговых гарантий;

- использование особых форм оплаты, в частности более широкое применение аккредитивной формы оплаты, а также применение авансированных платежей, если контрагент соблюдает установленный график платежей за оказанные транспортные услуги.

Несмотря на то, что существует большое количество мер по предотвращению образований проблемной дебиторской задолженности, избежать подобных проблем вряд ли представляется возможным. Многие транспортные организации, имея службы безопасности, тем не менее, сталкиваются с проблемной дебиторской задолженностью ежедневно. Наглядным примером могут служить долги кредитных организаций.[[13]](#footnote-13)

Работа по управлению и снижению проблемной дебиторской задолженностью на транспортных предприятиях должна включать в себя несколько этапов.

Определяют причину неплатежа и категорию должника. Далее распределяют контрагента исходя из уровня угрозы неплатежа.

опыту, предлагается система предупреждения возникновения сомнительной задолженности в транспортной организации (см. рисунок 2.3.).

Несмотря на невозможность привлечения коллекторов, их функции, возможно, выполнять и силами штатных сотрудников транспортных предприятий. Первым действием при таком методе взыскании дебиторской задолженности должно быть обращение в суд. Далее необходимо в исковом заявлении предусмотреть меры по возможности взыскания дебиторской задолженности, вплоть до ареста имущества и счетов должника. Не секрет, что до процедуры банкротства основные активы компании уже выведены из-под её контроля. Именно поэтому следует немедленно заявить в суд о необходимости принять меры по обеспечению активов должника, и осложнения возможности их увода.

Наряду с основными вышеназванными мерами, можно использовать ряд дополнительных мер, которые стимулируют должника погасить долг (см. рисунок 2.4.).

Меры для погашения долга контрагента

1. Подача заявления в территориальное подразделение Службы судебных приставов о привлечении руководителя организации к уголовной ответственности за злостное уклонение от погашения задолженности (ст. 177 УК РФ)
2. Подача заявления в подразделение ОБЭП о привлечении руководителя организации-должника к уголовной ответственности за мошенничество (ст. 159 УК РФ)
3. Публикация в СМИ материала об уклонении должника от погашения задолженности (имеющего соответствующее документальное подтверждение) (ст. 177 УК РФ)

Рисунок 2.4. - Дополнительные меры, стимулирующие должника погасить долг

Вышеизложенные меры являются эффективными, если применять их системно. В большинстве случаев, обращение с заявлением в правоохранительные органы на должника, имеет, особый эффект. В данном случае, под угрозой будет находиться не предприятие, а непосредственный его руководитель, заинтересованность которого в благополучном разрешении спора в таком случае возрастает в разы. Обращение в СМИ имеет место быть, если кредитор имеет относительно стабильно хорошую репутацию и продолжает функционировать на рынке. Однако публикация в СМИ должна быть взвешена и глубоко проанализирована юридическими службами организации, для исключения возможности обратных исков.

Таким образом, управление просроченной дебиторской задолженностью в транспортных организациях может быть успешным и достаточно эффективным.

**Заключение**

В условиях рыночных отношений в России, несмотря на все недоработки законодательства РФ о взаимоотношениях между контрагентами, существует масса легитимных и эффективных способов управления дебиторской задолженностью на транспортных предприятиях и множество способов её взыскания. Трудности возникают, когда транспортные организации, следуя особенностям своей деятельности, вынуждены функционировать в условиях отсрочки платежей. В таком случае возникает разрыв между исполнением условий договора одной из сторон и принятием обязательств, что в итоге приводит к возможности возникновения вынужденной дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность может возникнуть вследствие недостатков в работе предприятия: несвоевременное возмещение материальной задолженности, непроработанная кредитная политика по отношению к покупателям, неправильный выбор партнеров, длительные неплатежи, а также банкротства покупателей (клиентов) или слишком высокие темпы наращивания объема продаж, недостачи. Наличие крупной дебиторской задолженности рассматривается как фактор, отрицательно влияющий на финансовое положение транспортных предприятий, а рост ее в динамике свидетельствует об его ухудшении финансового состояния.

В качестве объекта исследования был выбран ООО «Ремтранс» г. Сыктывкар.

При расчетах с покупателями и заказчиками в ООО «Ремтранс» используется безналичная форма расчетов. Финансовое состояние организации непосредственно зависит от оборачиваемости оборотных средств, составной частью которых является и дебиторская задолженность.

Анализ состава и структуры дебиторской задолженности показал увеличение просроченной дебиторской задолженности в 2016 году, но отмечается уменьшение задолженности дебиторов, в том числе с покупателями и заказчиками, прочих дебиторов на 671 тыс. руб. и на 2016 год составила 2280 тыс. руб., следовательно, уменьшение дебиторской задолженности означает, что уменьшилось количество дебиторов и суммы долгов со стороны дебиторов.

По результатам исследования сделан ряд предложений по совершенствованию учета расчетов с покупателями и заказчиками ООО «Ремтранс», основным из которых является создание резерва по сомнительным долгам. Данный способ позволит прогнозировать убытки по сомнительным долгам и списывать безнадежные к взысканию долги.

**Список использованной литературы**

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2017) // СПС «КонсультантПлюс». – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_5142/
2. Адамов Н. А. Учет и анализ дебиторской задолженности // Бухучет в строительных организациях. 2012. № 6. – С. 99.
3. Безверхова Ю. В. Управление дебиторской задолженностью и кредитной политикой предприятий химической промышленности: автореферат дис.; науч. рук. А. Н. Жилкина; ГУУ. - М.: 2012. - 282 с.
4. Богомолов А.М. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как элемент системы внутреннего контроля в организации // Современный бухучет. 2012. № 5. – С. 88.
5. Войко А. В. Управление дебиторской задолженностью предприятий: учеб. пособие для студентов специальностей «Финансы и кредит» / А. В. Войко; Федер. агентство по образованию, Гос. образоват. учреждение высш. проф. образования «Гос. ун-т упр.». М.: ГОУВПО «Гос. ун-т упр.», 2012 - 56 с.
6. Герасимова Л. Н. Совершенствование методов управления дебиторской задолженностью / Л. Н. Герасимова, Д. Э. Нигай // Вестник университета. - 2015. - N 1. -С. 172-176.
7. Горбулин, В. Д. Дебиторская и кредиторская задолженность. Особенности бухгалтерского и налогового учета / В. Д. Горбулин, О. Н. Фокина. — М. : ГроссМедиа Ферлаг ; РОСБУХ, 2013. — 127 с.
8. Гудкова О. Е., Колесниченко Е. А. Факторы обеспечения стратегической конкурентоспособности предпринимательской структуры // Социально-экономические явления и процессы. 2012. № 11(45). С. 88-96.
9. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет в схемах и таблицах / Н. П. Кондраков. — М. : Проспект, 2014. — 280 с.
10. Крейнина М. Н. Платежеспособность предприятия: оценка и принятие решений // Финансовый менеджмент. 2012. № 1. С. 3-13.
11. Купрюшина О. М. Дебиторская и кредиторская задолженность хозяйствующего субъекта: анализ и контроль / О. М. Купрюшина, Воронеж: Изд-во Воронеж.гос. ун-та (ВГУ), 2013 - 132 с.
12. Мануковский, Р.И. Совершенствование системы расчетных операций как основа развития инструментов коммерции в секторах экономики//Товарный менеджмент: экономический, логистиеский и маркетинговый аспекты- Научная книга 2016. С. 580-583
13. Неизвестный В. Дебиторская задолженность: контроль, планирование и управление // Финансовая газета. 2012. № 38.С. 12.
14. Рябова Е.В. Обоснование выбора классификации дебиторской задолженности по срокам возникновения для формирования резервов по сомнительным долгам // Все для бухгалтера. 2013. № 2.С. 45.
15. Смачило В., Дубровская Е. Управление дебиторской задолженностью // Финансовый директор. № 5. 2013. С. 33-34.
16. Сысоева И.А. Дебиторская и кредиторская задолженность / Бухгалтерский учет, М.: Проспект, 2014. С.23-35
17. Чеботарева З. В., Антоненко О. А., Коротков А. Н. Внутренний контроль притворных и мнимых сделок, «Бухгалтерский журнал», февраль 2014 г. [электронный ресурс]: URL: http://www. garantia.biz (Эл № ФС77-57046).
18. Шестакова Ю.В., Черкашнев Р.Ю. К вопросу о показателях, характеризующих дебиторскую задолженность / сборник студенческих работ кафедры "Финансы и банковское дело" Тамбов, 2015. С. 195-207.
19. Яшкин, М.В. Реструктуризация кредиторской задолженности или как уменьшить долги при отсутствии денежных средств // Финансовая газета. 2012. – с. 37-52.
20. Анализ дебиторской задолженности [Электронный ресурс] // гуманитарно-правовой портал PSYERA URL: http://psyera.ru/3572/analiz-debitorskoy-zadolzhennosti. (Дата обращения: 28.09.2017)
1. Безверхова Ю. В. Управление дебиторской задолженностью и кредитной политикой предприятий химической промышленности: автореферат дис.; науч. рук. А. Н. Жилкина; ГУУ. - М.: 2012. - 282 с. [↑](#footnote-ref-1)
2. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет в схемах и таблицах / Н. П. Кондраков. — М. : Проспект, 2014. — 280 с. [↑](#footnote-ref-2)
3. Горбулин, В. Д. Дебиторская и кредиторская задолженность. Особенности бухгалтерского и налогового учета / В. Д. Горбулин, О. Н. Фокина. — М. : ГроссМедиа Ферлаг ; РОСБУХ, 2013. — 127 с. [↑](#footnote-ref-3)
4. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2017) // СПС «КонсультантПлюс». – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_5142/ [↑](#footnote-ref-4)
5. Адамов Н. А. Учет и анализ дебиторской задолженности // Бухучет в строительных организациях. 2012. № 6. – С. 99. [↑](#footnote-ref-5)
6. Войко А. В. Управление дебиторской задолженностью предприятий: учеб. пособие для студентов специальностей «Финансы и кредит» / А. В. Войко; Федер. агентство по образованию, Гос. образоват. учреждение высш. проф. образования «Гос. ун-т упр.». М.: ГОУВПО «Гос. ун-т упр.», 2012 - 56 с. [↑](#footnote-ref-6)
7. Шестакова Ю.В., Черкашнев Р.Ю. К вопросу о показателях, характеризующих дебиторскую задолженность / сборник студенческих работ кафедры "Финансы и банковское дело" Тамбов, 2015. С. 195-207. [↑](#footnote-ref-7)
8. Богомолов А.М. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как элемент системы внутреннего контроля в организации // Современный бухучет. 2012. № 5. – С. 88. [↑](#footnote-ref-8)
9. Анализ дебиторской задолженности [Электронный ресурс] // гуманитарно-правовой портал PSYERA URL: http://psyera.ru/3572/analiz-debitorskoy-zadolzhennosti. (Дата обращения: 28.09.2017) [↑](#footnote-ref-9)
10. Неизвестный В. Дебиторская задолженность: контроль, планирование и управление // Финансовая газета. 2012. № 38.С. 12. [↑](#footnote-ref-10)
11. Герасимова Л. Н. Совершенствование методов управления дебиторской задолженностью / Л. Н. Герасимова, Д. Э. Нигай // Вестник университета. - 2015. - N 1. -С. 172-176. [↑](#footnote-ref-11)
12. Мануковский, Р.И. Совершенствование системы расчетных операций как основа развития инструментов коммерции в секторах экономики//Товарный менеджмент: экономический, логистиеский и маркетинговый аспекты- Научная книга 2016. С. 580-583 [↑](#footnote-ref-12)
13. Чеботарева З. В., Антоненко О. А., Коротков А. Н. Внутренний контроль притворных и мнимых сделок, «Бухгалтерский журнал», февраль 2014 г. [электронный ресурс]: URL: http://www. garantia.biz (Эл № ФС77-57046). [↑](#footnote-ref-13)