

**С.В. КАЛЕДИН**



**Управление  
дебиторской  
задолженностью**

**Сергей Каледин**  
**Управление дебиторской**  
**задолженностью**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=69178441](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69178441)*

*SelfPub; 2023*

**Аннотация**

В публикации вниманию читателя представлен теоретический материал для высшей школы – финансово-экономических ВУЗов по предмету «Финансовый менеджмент». В ней в лаконичной форме и доступно изложена тема: «Управление дебиторской задолженностью», раскрыты основные положения данной проблематики. Представленная информация, несомненно, поможет преподавателю качественно донести до аудитории предложенный материал, а для слушателей – освоить предложенную проблему. Содержание актуально и будет полезно для широкого круга читателей.

# Сергей Каледин

## Управление дебиторской задолженностью

### 1. Политика управления дебиторской задолженностью

В отличие от производственных запасов и незавершенного производства, которые не могут быть резко изменены, дебиторская задолженность представляет собой весьма переменный и динамичный элемент оборотных средств, существенно зависящий от принятой в организации политики в отношении покупателей продукции. Поскольку дебиторская задолженность представляет собой обездвижение собственных оборотных средств, т.е. в принципе она не выгодна организации, то с очевидностью напрашивается вывод о ее максимально возможном сокращении. Дебиторская задолженность может быть сведена до минимума, тем не менее этого не происходит по многим причинам, в том числе и по причине конкуренции.

С позиции возмещения стоимости поставленной продукции продажа может быть осуществлена одним из трех способов:

предоплата (товар оплачивается полностью или частично до передачи его продавцом);

оплата за наличный расчет (товар оплачивается полностью в момент передачи товара, т.е. происходит как бы обмен товара на деньги);

оплата в кредит (товар оплачивается через определенное время после его передачи покупателю).

Вырабатывая политику кредитования покупателей своей продукции, организация должна определиться по следующим ключевым вопросам:

срок предоставления кредита (чаще всего в организации существует несколько типовых договоров, предусматривающих предельный срок оплаты продукции);

стандарты кредитоспособности (критерии, по которым поставщик определяет финансовую состоятельность покупателя и вытекающие отсюда возможные варианты оплаты);

система создания резервов по сомнительным долгам (предполагается, что, как бы ни была отлажена система работы с дебиторами, всегда существует риск неполучения платежа, хотя бы по форс-мажорным обстоятельствам; поэтому, исходя из принципа осторожности, необходимо заранее создавать резерв на потери в связи с несостоятельностью покупателя);

система сбора платежей (сюда входят процедуры взаимодействия с покупателями в случае нарушения условий оплаты, совокупность показателей, свидетельствующих о существенности нарушений в оплате, система наказания недобросовестных контрагентов и др.);

система предоставляемых скидок.

Как бы ни была эффективна система отбора покупателей, в ходе взаимодействия с ними не исключаются всевозможные накладки, поэтому организация вынуждена создать некоторую систему контроля за исполнением покупателями платежной дисциплины.

*Формирование политики управления дебиторской задолженностью организации (или ее кредитной политики по отношению к покупателям продукции) осуществляется по следующим основным этапам:*

Анализ дебиторской задолженности организации в предшествующем периоде.

Формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции.

Определение возможной суммы оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность по товарному (коммерческому) кредиту.

Формирование системы кредитных условий.

Формирование стандартов оценки покупателей и дифференциации условий предоставления кредита.

Формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности.

Обеспечение использования в организации современных форм рефинансирования дебиторской задолженности.

Построение эффективных систем контроля за движением и своевременной инкассацией дебиторской задолженности.

Рассмотрим каждый этап более подробно.

## **Анализ дебиторской задолженности организации в предшествующем периоде**

Основной задачей этого анализа является оценка уровня и состава дебиторской задолженности организации, а также эффективности инвестированных в нее финансовых средств. Анализ дебиторской задолженности по расчетам с покупателями проводится в разрезе товарного (коммерческого) и потребительского кредита.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.