

## Receivables management on transport enterprises

Chebotareva Z.<sup>1</sup>, Jakovleva O.<sup>2</sup>

### Управление дебиторской задолженностью на транспортных предприятиях

Чеботарева З. В.<sup>1</sup>, Яковлева О. А.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Чеботарева Зоя Валентиновна / Chebotareva Zoja Valentinovna - кандидат экономических наук, доцент, кафедра бухгалтерского учета, аудита и налогообложения;

<sup>2</sup>Яковлева Ольга Александровна / Jakovleva Ol'ga Aleksandrovna – студент магистратуры, институт экономики и финансов, Государственный университет управления, г. Москва

**Аннотация:** для того чтобы избежать вероятности возникновения безнадежной дебиторской задолженности, необходимо правильно выстроить взаимоотношения с клиентами, постоянно контролировать текущее состояние взаиморасчетов, а также отслеживать их изменения. При этом контроль должен быть дифференцирован по отношению к различным группам клиентов, их спроса на услуги, каналам сбыта и формам договорных отношений. В данной статье рассмотрены и проанализированы методы управления дебиторской задолженности, выявлены наиболее оптимальные для предотвращения образования просроченного долга.

**Abstract:** in order to avoid the risk of uncollectible receivables is necessary to correctly build relationships with customers, constantly monitor the current status of the settlements, as well as track their changes. This control must be differentiated with respect to different groups of customers, their demand for services, distribution channels and forms of contractual relationships. This article describes and analyzes the methods of accounts receivable management, identified the most optimal for the prevention of overdue debt.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, покупатели и заказчики, бухгалтерский баланс, мониторинг, кредитная политика, контрагенты.

**Keywords:** accounts receivable, buyers and customers, balance sheet, monitoring, credit policy, the counterparties.

В сложившихся современных экономических условиях транспортным предприятиям приходится вступать в конкурентную борьбу за клиентов и покупателей. С целью увеличить объема грузоперевозок продавцы модернизируют железнодорожные грузовые перевозки, широко применяют рекламу, выстраивают работу с покупателем максимально удобно для него, в том числе прибегая к отсрочке платежа. Следствием чего нередко является образование дебиторской задолженности, которая зачастую становится проблемой для предприятий железнодорожного транспорта и оказывает негативное влияние на их финансовое состояние. Однако возникновение задолженности - это неотъемлемая часть работы контрагентов, и отказ от коммерческого кредита нанесет существенный урон транспортным предприятиям, так как приведет к потере клиентов. Таким образом, в современных экономических условиях проблема управления дебиторской задолженностью остается актуальной.

Стандартная работа с дебиторами, как правило, заключается в оценке контрагентов, работе с авансами, полученными от покупателей, а также страховании задолженности. Однако данные методы в большинстве случаев не спасают предприятие от зависания долга [4].

Для того чтобы избежать возникновения просроченной задолженности, необходимо создать комплексный подход в работе с дебиторами. Регулярный анализ и контроль способствует своевременному выявлению и предотвращению образования просроченного долга. Первоначально, транспортным предприятиям необходимо ввести анализ общей суммы дебиторской задолженности и количества контрагентов-дебиторов. Доля задолженности в балансе определяет границы предельно допустимого объема долга, выход за рамки которого будет являться признаком усиления или же ослабления работы с дебиторами. В анализ следует включить список контрагентов-дебиторов, где будет отражена информации о дате образования долга и ее размере, мониторинг динамики и прироста остатка. Отслеживание задолженностей по размерным группам наглядно отражает риски транспортных предприятий и позволяет оперативно реагировать на изменение, уменьшать сумму безнадежных долгов. Здесь же выносятся период просроченного долга, кредитная история отношений с контрагентом, число нарушений оплаты, объем и регулярность грузоперевозок, его доля в валовом доходе предприятия железнодорожного транспорта. Экстренным методом борьбы с новообразовавшимся просроченным долгом может быть сокращение объемов отгрузок или переход на предоплатную систему расчетов [1, 5].

Наличие дебиторской задолженности у транспортных предприятий обычно является следствием предоставления отсрочки платежа покупателям. Создание кредитной политики в отношении дебиторов должно включать такие критерии, как платежеспособность контрагента, от чего, соответственно, будет зависеть объем предоставляемого «займа». Необходимо определить особые условия для покупателей каждой группы железнодорожных грузовых услуг индивидуально, с учетом спроса на грузоперевозки. На практике часто используют такой метод управления дебиторской задолженностью, как предоставление скидок и бонусов покупателям за досрочную, своевременную оплату счетов.

Также следует принять во внимание такой немаловажный фактор, как покупательская активность. Ее оценка даст понять реальную картину положения дел дебитора. А также оценка его финансового состояния, которая позволит сделать вывод о наличии кризиса или же стабильности положения контрагента [2]. Все результаты анализа должны учитываться транспортными предприятиями при составлении планов на будущие периоды.

Для работы с дебиторской задолженностью требуется наличие последовательного плана и конкретного процесса управления рисками неплатежа [6]. Слаженный документооборот является залогом успешной работы с дебиторами. Такая составляющая комплексного подхода к управлению дебиторской задолженностью, как выбор организационной структуры транспортных предприятий для работы с контрагентами, играет немаловажную роль. Помимо определения ответственных лиц за дебитора, необходимо создать мотивацию для их работы. Ввод штрафов за выявление просроченных сумм по закрепленному контрагенту, а также премирование за стабильно своевременные платежи будет стимулировать сотрудников к проявлению активности в отношении дебиторов. Соответственно, для слежения за работой с дебиторской задолженностью в целом следует рассмотреть вопрос о создании единого контроллера. Это позволит решить конфликт между службами, принимающими участие, а также выстроить определенную модель работы с дебиторами [3].

Таким образом, для построения комплексного подхода транспортным предприятиям необходимо создать анализ структуры дебиторской задолженности и закрепить за сотрудниками конкретные обязанности по непрерывной работе с дебиторами. Проработав каждый этап, транспортные предприятия смогут минимизировать риск возникновения просроченной задолженности и улучшить его финансовое состояние.

### *Литература*

1. Бригхэм Ю. Финансовый менеджмент: в 2 т. / Ю. Бригхэм, Л. Гапенски; пер. с англ. - СПб.: Экономическая школа, 2007. - Т. 2. - 669 с.
2. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Дж. К. Ван Хорн; пер. с англ. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 800 с.
3. 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.», 2005 - 56 с.
4. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия / Б. Коласс; пер. с франц. - М.: Финансы: ЮНИТИ, 2007. - 576 с.
5. Стоун Д. Бухгалтерский учет и финансовый анализ / Д. Стоун, К. Хитчинг; пер. с англ. - СПб.: АОЗТ Литера плюс, 1994. - 272 с.
6. Чеботарева З. В. Программа учебной дисциплины «Бухгалтерский учет и анализ»: для подгот. бакалавров по направлению «Экономика» - 080100: профиль подгот. «Налоги и налогообложение» / ГУУ, Ин-т упр. финансами и налогового администрирования, Каф. бух. учета, анализа и аудита; сост.: З. В. Чеботарева, Е. В. Шаповал; отв. ред. Н. М. Гусева. - М.: ГУУ, 2013. - 26 с.