

Управление задолженностью предприятия железнодорожного транспорта

Р.Н. Оруджов

Ростовский государственный университет путей сообщения, Ростов-на-Дону

Аннотация: В данной 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: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, отчет, просроченная задолженность, платежный баланс.

Одной из важнейших задач формируемых сегодня перед менеджментом хозяйствующего субъекта в современной РФ в целом, так и на предприятиях Северокавказской железной дороги (далее СКЖД) в частности, заключается в принятии креативных решений по оптимизации своего платежного баланса, основы чего заложены в повышении эффективности политики администрирования всех форм задолженности предприятия, сокращения общего ее размера и работа со своевременной инкассацией долга. Данная проблематика рассматривается в трудах таких авторов, как Бланк И.А. «Управление активами», Касьяновой Г.Ю., Колесникова С.Н. «Управленческий учет по формуле «три в одном» и других.

Управление долгами предприятия имеет определенную внутреннюю составляющую на предприятии, и вследствие этого трудно недооценить роль в управлении долгами при рассмотрении системы управленческого учета на хозяйствующем субъекте.

В современной микроэкономике дебиторскую задолженность хозяйствующих субъектов СКЖД можно распределить по следующим категориям [1-3]:

- задолженность перед дебиторами за услуги, товары, работы, сроки погашения по которой еще не наступили;
- задолженность перед дебиторами за услуги, товары, работы, непогашенные в установленные сроки
- задолженность перед дебиторами по векселям полученным
- задолженность перед дебиторами по расчетам по налогам и сборам
- задолженность перед дебиторами по расчетам с работниками
- прочие категории дебиторской задолженности

В следствии того, что под задолженностью перед кредиторами понимают, в основном, задолженность хозяйствующего субъекта другим предприятиям и физическим лицам, то можно реклассифицировать задолженность перед кредиторами железных дорог, как и задолженность дебиторам, и меры по ее оптимизации в разрезе следующих видов[1,2,4]:

- перед бюджетами различных уровней по налогам;
- перед работниками по оплате труда;
- перед поставщиками по видам;
- по страховым взносам;
- по расчетам с зависимыми и дочерними предприятиями и с филиалами;
- перед вышестоящими организациями;
- перед смежными предприятиями;
- перед банками по кредитам;
- прочие виды задолженности перед кредиторами.

Управление задолженностью по дебиторам и кредиторам на хозяйствующих субъектах СКЖД связано, в основном, с оптимизацией величины и обеспечением инкассации долгов дебиторов по расчетам за проданную продукцию (услуги, работы), исходя из того, что это

способствует изысканию средств для сокращения задолженности перед кредиторами, по стыковым точкам ее формирования. Для эффективного управления долгами на предприятиях должна формироваться и осуществляться особая система администрирования кредиторской задолженностью и дебиторской задолженностью (то есть его кредитная политика).

Формирование политики администрирования задолженности предприятия должно реализовываться по следующим направлениям.

1. Формирование оптимальной системы управленческого учета, которая имела бы возможность контролироля платежного баланса хозяйствующего субъекта. Поскольку долг возникает (или погашается) при совершении организацией определенных операций, связанных с движением материальных ресурсов, денежных средств или принятием определенных обязательств (например, заплатить неустойку, выдать кредит и т. п.), то и знание состояния расчетов с контрагентами, с внебюджетными фондами и бюджетом, а также с персоналом — одна из основных констант четкого управления организацией. Обладая этой информацией, администрация предприятия сможет [1,5,6]:

- отслеживать факторы производства, закупок и продаж. Если говорить о инструментах управленческого учета то можно отметить, что отчеты о задолженности содержат те же сведения, различие между ними заключается в подходах к группировке этой важной информации. Оценивая отчеты о задолженности, администрация организации сможет оценить и увидеть деятельность предприятия и сформировать управленческие решения базирующиеся на следующих направлениях:

- оптимизация выручки;
 - оптимизация затрат;
 - оптимизация источников и размещения.
-

- контролировать состояние расчетов на хозяйствующем субъекте.

Контроль расчетов позволить администрации быстро среагировать в случае возникновения непредвиденных ситуаций. Допустим, в процессе администрирования хозяйствующим субъектом сформировалась потребность в денежных средствах — из отчета о задолженности вы увидите, имеется ли возможность их откуда-нибудь изыскать или же следует кредитоваться. Опять же, если кредитоваться, то информация из отчета о задолженности помогут определить, на какой период этот кредит необходим и позволят оптимизировать его возвратность по банковскому договору. Отчет о задолженности перед кредиторами даст руководству сведения о всех будущих платежах, у него будет возможность среагировать и быстро принять решение о том, какие выплаты можно пока отложить с тем, чтобы освободить необходимую администрации сумму денежных средств. Возможна и иная ситуация: получение денежных средств. Тогда отчет о задолженности перед кредиторами подскажет, на что ее оптимальней потратить. А на основании отчета о задолженности по дебиторам вы сможете решить, кому вы готовы предоставить отсрочку платежа. Это позволяет организации формировать тип политики, который характеризует принципиальные подходы к ее реализации с позиции соотношения доли риска и доходности кредитной деятельности организации.

Определяя вид кредитной политики, следует учитывать и иметь в виду, что жесткий ее вид отрицательно влияет на динамику объема операционной деятельности организации и формирование устойчивых связей в бизнесе, в то время как альтернативный вариант может вызвать чрезмерный отток финансовых средств, снизить платежеспособность предприятия, снизить рентабельность оборотных активов и реализуемого капитала, вызвать впоследствии значительные расходы по изысканию долгов.

Таким образом, при оптимизации кредитной политики организации к

ней можно выставить следующие запросы [2,7,8]

- принятие решений, связанных с администрированием доходной и расходной части бюджета. При этом администрация может подсчитать сумму ожидаемой выручки, а значит и объем предстоящих платежей налогов (для тех организаций, которые в соответствии с учетной политикой учитывают финансовый результат кассовым методом). С учетом суммы предстоящих поступлений денежных средств можно определить объем долга и когда целесообразность трат соответствующих сумм на уплату налогов, выплату заработной платы, закупку сырья и т. п. Однако оплата задолженности (кредиторской или дебиторской) возможна не только деньгами, но также через систему взаимозачетов. Поэтому в отчеты о кредиторской и дебиторской задолженности должны входить все сведения о проведении этих расчетов, в том числе по бартеру, а также по расчетам с третьими лицами.

- ранжирование и оценка потребителей. Оценивая динамику возникновения задолженностей за длительный период времени, администрация сможет определить, кто из клиентов оплачивает исправно, а кто нет. Если в отношениях с партнером реализуются негативные тенденции, требуется незамедлительно выяснить их причины. Возможно, работник этой организации, отвечающий за проведение расчетов, просто не видит смысла оплачивать в срок. Тогда вы вправе определить, что предпринять дальше: принять это и сделать скидку на необязательность чужих сотрудников при планировании своих поступлений и доходов или же пытаться воздействовать на ситуацию и держать отношения с этим хозяйствующим субъектом под более внимательным контролем. Однако не исключено и допускается, что у вашего партнера просто финансовые трудности. Тогда руководству предприятия внимательно следует оценить его платежеспособность и решить, на какой основе вы хотите продолжать дальнейшие контакты, с тем,

чтобы минимизировать риск потерь по неоплаченным счетам. В этом случае можно посоветовать руководству хозяйствующих субъектов СКЖД классифицировать клиентов по их платежеспособности. Это позволит устанавливать основные условия реализации, в зависимости от надежности контрагента (цена, объем услуг, работ, срок оплаты и т. п.).

- принять административные решения по предоставлению рассрочек по платежам. В том случае на предприятии СКЖД возможно предоставление отсрочек, то отчет о задолженности по дебиторам поможет отследить обоснованность такой политики. Администрации предприятия предлагается оценить, какие отсрочки оно предоставляет и насколько это отражается на продажах.

- принятие административных решений по реализации мер по взысканию сомнительной и просроченной задолженности. Административный аппарат субъекта СКЖД должен обратить внимание на тот факт, что если не платят долго, то есть возможность, что не заплатят вовсе. Поэтому постоянный мониторинг сумм задолженности и сроков отсрочки платежей позволит административному аппарату предприятия своевременно сориентироваться, когда придет время перестать верить посулам и принимать кардинальные меры. Оно может установить критический срок оплаты, по достижению которого юристы должны принимать меры к взысканию задолженности.

- урегулирование взаимоотношений с поставщиками. Администрации предприятия нужно осознавать тот факт, что не только она оценивает своих контрагентов, но и они его. Поэтому, если управляющий состав хозяйствующего субъекта не всегда своевременен в выполнении своих обязательств, то нужно четко определять степень своей несвоевременности по отношению к каждому контрагенту. Если на рассматриваемой организации привыкли руководствоваться фактором "если можно не

оплачивать, то оплачивать не нужно", то следует определить, какое наполнение вкладывается в фразу "пока можно не оплачивать " на предприятии, а какой у его контрагента. И если взгляды на это не стыкуются, то тщательный мониторинг за отсрочками и просрочками обязательств позволит администрации предприятия, если не избежать лишнего недовольства другой стороны, то хотя бы не нести потерь от уплаты потенциальных неустоек и иных санкций.

В процессе формирования отчетов по дебиторам и кредиторам управленческий персонал предприятий СКЖД обязан учесть все выше сформированные требования [7,9,10]

Как правило, отчеты по дебиторам и кредиторам взаимодополняют друг друга. Это происходит потому, что задолженность имеет обыкновение переходить из кредиторской задолженности в дебиторскую и наоборот. Поэтому требуется составлять сводный отчет по дебиторам и кредиторам и потом уже на основании этого, уже составленного, сводного отчета для административных целей формировать обособленные сводки по дебиторам и кредиторам, по просроченным долгам, по крупным должникам.

Сводки по дебиторам могут представлять собой обобщающие документы, в которых отражена актуальная на определенный момент времени информация о сделках с просроченными и отсроченными платежами и еще не погашенными долгами; эта информация может структурироваться по одному или нескольким факторам, например:

- по продуктам или совокупности услуг, работ;
 - по группам потребителей или покупателям;
 - по группам продавцов или продавцам;
 - по кредиторской или дебиторской задолженности в виде финансовых средств;
 - по кредиторской или дебиторской задолженности по бартеру;
-

- по просроченной кредиторской или дебиторской задолженности в виде финансовых средств или бартера.

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

В крупных организациях рекомендуется 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 заключать следующие данные:

- сведения о продукте;
- информация о покупателе (поставщике);
- даты генерирования задолженности, классифицированные следующим образом:
 - доля каждой из определенных выше категорий к совокупному объему долгов;
 - вопросы, связанные со сбором задолженности дебиторов (если таковые существуют).

Информация о встречных поставках (в том случае, если задолженность возникает по бартеру).

Отдельно следует формировать сводки о просроченных долгах, поскольку это сформирует возможность обратить на такие моменты более детализированное внимание. Сводки о задолженности по просрочкам могут составляться в целом по той же форме, как и обычные, но в них необходимо



добавить отдельные разделы, которые будут аккумулировать информацию о периодах просрочки.

Один из экземпляров отчета о кредиторах и дебиторах за месяц может передаваться в службу бухгалтерии и использоваться в форме регистра аналитического учета, на основе которого будут производиться записи в журнале-ордере, главной книге и других регистрах синтетического учета. В то время, если отчет по дебиторам составлен по отдельным категориям покупателей, то он сможет заменить ведомость № 16, а если отчет по кредиторам сформирован по отдельным поставщикам и их группам, то он сможет выступить заменой журналу-ордеру № 6 и т. п. Также, если отчет сформирован по нескольким признакам, то в целях отражения операций в учете он возможен к использованию более расширенно и рационально.

При составлении таких отчетных форм следует не забывать, что расчеты с кредиторами и дебиторами формируются каждым контрагентом в своей финансовой отчетности в суммах, которые вытекают из бухгалтерских записей и рассматриваются соответствующей стороной как правильные [7,9,10]. Таким образом, в учете нужно отразить все суммы кредиторской и дебиторской задолженности, базирующиеся на имеющихся первичных документах, писем о взаимозачетах, договорах и т. п. безотносительно от того, имеются ли данные регистры у другой стороны, и признает ли контрагент существование данных долгов.

Элиминирование из этого правила сделано только при условии расчетов с бюджетом и банками. Согласно п. 74 Положения по ведению бухгалтерского учета, отражаемые в финансовой отчетности суммы по задолженности перед бюджетом и банками должны быть скоординированы с соответствующими структурами и тождественны. Наличие в балансе остатка неурегулированных позиций по таким операциям не допускается.

Все конфликты, возникающие между контрагентами по поводу реальной детерминированной суммы кредиторской или дебиторской задолженности, должны быть решены при проведении взаимосверки задолженности путем оценки расчетов между ними или в судебном разбирательстве.

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

При установлении ответственного за формирование следует опираться на тех работников, которые осуществляют отпуск или получение продукции, а также персонал планового отдела, службы бухгалтерии, отдела маркетинга, кладовщика, работника отдела снабжения, работника отдела сбыта и т. п.

Отчет формируется с любой необходимой для данного контрагента периодичностью:

- после каждого погашения или возникновения долга;
- каждую неделю;
- каждый день;
- каждый месяц (составление отчета по итогам за месяц требуется для взаимоувязок бухгалтерских, управленческих и налоговых отчетов).

Отчет о кредиторской и дебиторской задолженности

В разрезе рассматриваемой методики приведем несколько образцов составления сходной отчетности. Разберем отчеты о кредиторской и дебиторской задолженности (табл. 1, 2). Бухгалтер обследует полученный отчет (сличает внесенную в него информацию с данными первичных учета) и удостоверяет точность составления отчета своей подписью. Тут же он может

сформировать дополнительные действия, необходимые для составления налоговых и бухгалтерских сводных регистров (например, подсчитать общую сумму НДС, указать сводную корреспонденцию и т. п.).

На основании отчета о кредиторской и дебиторской задолженности администрацией предприятия могут быть сформированы сведения о движении расчетов с каждым из контрагентов на отчетную дату. Помимо этого (при включении соответствующих разделов в форму отчета), администрация сможет извлечь из отчетной формы следующую информацию:

- насколько часто используются предоставляемые вами отсрочки или рассрочки платежа;
- каков размер просроченной задолженности;
- изменилась ли платежеспособность некоторых покупателей;
- насколько отчетливо выполняются сторонами условия заключенных договоров.

Сводки о дебиторской и кредиторской задолженности

Отчет о кредиторской и дебиторской задолженности, составленный по форме, рассмотренной выше, прежде всего, приспособлен для бухгалтерских целей. Для управленческих целей на основе отчетов разумно составлять сводки о кредиторской и кредиторской задолженности. При этом в зависимости от нужд 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 осуществленных работ.
-

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

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

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

Таблица 1

Отчет по задолженности покупателей на линейном транспортном
предприятии за месяц

| № | 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 «ДАРУС» | 0 | Счет-фактура №206 | 4684,62 | Извещение №89 | 4684,62 | 0 |
| 6. | УПТК ОАО | 0 | Счет-фактура №221 | 12478,44 | Извещение №139 | 12478,44 | 0 |

| | | | | | | | |
|-------|--------------------|------|-------------------|-----------|--|--------------|---|
| | РОСТОВ | | | | | | |
| 7. | ООО Транстрой-9 | 0 | Счет-фактура №178 | 15014,99 | Извещение №166 | 15014,99 | 0 |
| 8. | ООО ФЕМИЛИ | 0 | Счет-фактура №172 | 80725,43 | Извещение №172 | 80725,43 | 0 |
| 9. | ЗАО Севкаватор | 0 | Счет-фактура №290 | 3123,09 | Банковская выписка №274 | 3123,09 | 0 |
| 10 | МП Железнодорожный | 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, перешедшего 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 | 307387,40 | 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 РОСТОВ | 0 | Счет-фактура №2470, №2563, №27, №2661 | 109159,32 | Извещение №2999, №3140, №3205 | 109159,32 | 0 |



| | | | | | | | |
|-------|-------------------------|----------|--|-----------|--|----------------------|--------------|
| 6. | Автобаз а | 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. | Управле ние 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. | Шахтин ский 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 |
| 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 ФЕМИЛ И | 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 Замчало вский | 0 | Счет-фактура №239 | 21718,75 | Извещение №239 | 21718,75 | 0 |
| 20. | ОАО Магнито горск | 0 | Счет-фактура №1 79 | 51025,50 | | | 51025 ,50 |
| Итого | | 117266,3 | | 1323285,6 | | 1326044,8 | 120025,50 |

На этом уровне оценивается соотношение кредиторской и дебиторской задолженности организации. В целях определения результативности средств затраченных на создание дебиторской задолженности.

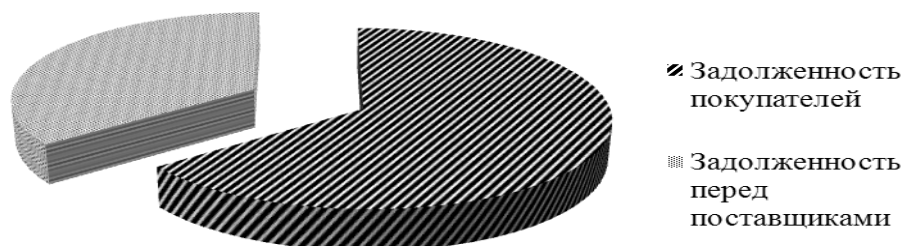


Рис.1- Соотношение задолженности на предприятии

На этом уровне для выработки полной картины соотношения кредиторской и дебиторской задолженности для рассматриваемой ситуации на хозяйственной организации за месяц, когда доля задолженности перед поставщиками огромна и дебиторская задолженность плательщиков не покрывает ее. Для принятия решений разумно дополнительно сопоставить периоды погашения дебиторской задолженности потребителей со сроком погашения задолженности поставщиков и подрядчиков. Т.к. часто оказывается, что организации предоставляют плательщикам кредит на больший срок, чем имеют сами, в рамках этого можно выделить некоторые общие советы по управления дебиторской задолженностью:

- 1) установить контроль над состоянием расчетов с потребителями;
- 2) с целью понижения риска неуплаты одним или несколькими крупными покупателями следует по возможности увеличить 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.

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 снабжена соответствующими гарантиями (поручительство, залог и т.д.).

В качестве такого долга рассматривается устранение должника в установленном порядке (при условии, что кредитор не сообщил претензий в процессе ликвидации установленный срок), так как в соответствии со статьей 419 ГК РФ ликвидация предприятия есть основание для прекращения его обязательств (Гражданский кодекс РФ). 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 (Гражданский кодекс РФ). В случае реорганизации дебитора таких последствий не возникает, так как при реорганизации обеспечивается правопреемственность обязательств

(Гражданский кодекс РФ); постановление правоохранительных органов о прекращении уголовного дела при ложном предпринимательстве, мошенничестве, другим основаниям и при невыполнимости обнаружения виновных лиц и похищенного имущества; нереальность взыскания в случае, когда обязательство прекращается по причине неосуществимости исполнения (Гражданский кодекс РФ), а также на основании акта государственного органа, кроме случаев, когда сторона, понесшая убытки, вправе их требовать в соответствии со статьями 13 и 16 Гражданского кодекса РФ

4. Обеспечение применения на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности. Развитие рыночных связей и инфраструктуры финансового рынка позволяют использовать в практике финансового менеджмента ряд новых видов управления дебиторской задолженностью – ее рефинансирование, т.е. частый перевод в другие виды оборотных активов предприятия: финансовые средства и высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги.

Таким образом, при организации системы управления задолженностью предприятия, руководство предприятия для увеличения эффективности в политике управления задолженностью следующие критерии:

- 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 периода предприятия [11].

- Нужно рассматривать 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 оплат, среднего объема сделок по реализации, финансового состояния предприятия - кредитора и других факторов.

- Необходимо установить размеры штрафных санкций, которые должны полностью возмещать все денежные потери данного предприятия (потерю прибыли, инфляционные потери, компенсация риска, снижения уровня платежеспособности и другие). Система штрафных запретов за просрочку исполнения обязательств покупателями, создаваемая в процессе разработки кредитных соглашений, должна предусматривать надлежащие пени, штрафы и неустойки.

Литература

1. Ароян Н.М. Анализ источников формирования основных типов систем управления продажами в российских предпринимательских компаниях // «Инженерный вестник Дона», 2013, №3 URL: ivdon.ru/magazine/archive/n3y2013/1799

2. Оруджов Р.Н. Управление затрат на хозяйствующем субъекте: оптимизация //Материали за 9-а международна научна практична конференция Новини на Научния прогрес-2013 17-25 август 2013 Том 2 Икономики Държавна администрация политика: София: «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2013. с. 19-22

3. Щепотьев, А.В. Методика выявления и оценки «скрытых» и «мнимых» активов и обязательств (применяется для оценки рыночной стоимости организации (бизнеса))/ А.В. Щепотьев. М.: Юстицинформ, 2009. 144с.

4. Касьянова Г.Ю., Колесников С.Н. Управленческий учет по формуле «три в одном». М.: Издательско-консультационная компания «Статус-Кво 97», 1999. 328с.
5. Кузнецов Б.Т. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Б.Т. Кузнецов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 415с.
6. Wren, D.A., Bedeian A.G., Breeze G.D. The foundations of Henri Fayol's administrative theory. *Management Decision*, 2002, pp. 906-918.
7. Бланк И.А. Управление активами. К.: «Ника-Центр», 2000.- 720с.
8. Оруджов Р.Н., Жигунова А.В., Раджабов Р.М., Оруджова М.Н. Problems of development of transport system in Russian Federation // Современные проблемы транспортного комплекса России: вып. 3: межвузовский сб. науч. тр : Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск. Гос. техн. ун-та им Г.И. Носова, 2013 с. 57-64
9. Оруджов Р.Н., Оруджова М.Н. Оптимизация системы отчетов по управлению задолженностью на железнодорожном транспорте // Труды Международной научно-практической конференции «Транспорт–2013». Часть 1. Технические науки. - Рост. гос. ун-т. путей сообщения. Ростов-на-Дону. 2013. с. 171-174
10. Lambert C., Sponem S. Roles, Authority and Involvement of the Management Accounting Function: A Multiple Case-study Perspective. *European Accounting Review*. Sep. 2012, Vol. 21 Issue 3, pp. 565-568.
11. Сахнов С.Н. Оценка и эффективность использования потенциала региональной экономики // Инженерный вестник Дона. 2012, №4(часть 2) URL: ivdon.ru/magazine/archive/n4p2y2012/1433

References

1. Aroyan N.M. *Inženernyj vestnik Dona (Rus)*, 2013, №3 URL: ivdon.ru/magazine/archive/n3y2013/1799
-

2. Orudzhov R.N. Materiali za 9-a mezhdunarodna nauchna praktichna konferentsiya Novini na Nauchniya progres-2013 17-25 avgust 2013 Tom 2 Ikonomiki D"rzhavna administratsiya politika: Sofiya: «Byal GRAD-BG» OOD, 2013 pp. 19-22
3. Shchepot'ev, A.V. Metodika vyyavleniya i otsenki «skrytykh» i «mnimyykh» aktivov i obyazatel'stv (primenyaetsya dlya otsenki rynochnoy stoimosti organizatsii (biznesa)). [Methods of identification and evaluation of "hidden" and "imaginary" of assets and liabilities (used to assess the market value of the company (business) Methods of identification and evaluation of "hidden" and "imaginary" of assets and liabilities (used to assess the market value of the company (business))] A.V. Shchepot'ev. M.: Yustitsinform, 2009. 144 p.
4. Kas'yanova G.Yu., Kolesnikov S.N. Upravlencheskiy uchet po formule «tri v odnom». [Managerial Accounting by the formula "three in one"] M.: Izdatel'sko-konsul'tatsionnaya kompaniya «Status-Kvo 97», 1999. 328 p.
5. Kuznetsov B.T. Financial management: Uchebnoe posobie [Financial Management: Textbook]. B.T. Kuznetsov. M.: YuNITI-DANA, 2012. 415 p.
6. Wren, D.A., Bedeian A.G., Breeze G.D. The foundations of Henri Fayol's administrative theory. Management Decision, 2002, pp. 906-918.
7. Blank I.A. Upravlenie aktivami. [Asset management] K.: «Nika-Tsentr», 2000.720 p.
8. Orudzhov R.N., Zhigunova A.V., Radzhabov R.M., Orudzhova M.N. vyp. 3: mezhvuzovskiy sb. nauch. tr.: Magnitogorsk: Izd-vo Magnitogorsk. Gos. tekhn. un-ta im G.I. Nosova, 2013 pp. 57-64
9. Orudzhov R.N., Orudzhova M.N. Trudy Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii «Transport–2013».Chast' 1. Tekhnicheskie nauki. - Rost. gos. un-t. putey soobshcheniya. Rostov-na-Donu. 2013 pp. 171-174



10. Lambert C., Sponem S. Roles, Authority and Involvement of the Management Accounting Function: A Multiple Case-study Perspective. European Accounting Review. Sep. 2012, Vol. 21 Issue 3, pp. 565-568.

11. Sakhnov S.N. Inženernyj vestnik Dona (Rus), 2012, №4 (chast' 2)URL:ivdon.ru/magazine/archive/n4p2y2012/1433