

МЕТОДЫ «БОРЬБЫ» С ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ*Ровченя Ирина Игоревна**Научный руководитель – канд. техн. наук, доц. Горбачева А.И.*

Почти всякий бизнес рано или поздно сталкивается с проблемами, связанными с дебиторской задолженностью. Это может быть не только просроченная или безнадежная задолженность, но и излишний рост «нормальной» дебиторской задолженности и сопутствующие этому - «замораживание» активов и снижение скорости оборачиваемости денежных средств, а также проблемы возврата долгов (см. Таблицу 1).

Максимально возможной суммой вложений в дебиторскую задолженность разные специалисты считают от 10 до 30% от суммы оборотных активов.

Таблица 1. Стадии возврата дебиторской задолженности

Стадия возврата	Этапы проведения
Досудебная	проведение переговоров: напоминание должнику о наличии неисполненных обязательств
	написание писем-уведомлений (писем-требований) о необходимости возврата дебиторской задолженности
Судебная	написание искового заявления, жалоб
	сбор доказательств, подготовка пакета документов
	слушание дела в суде
	вынесение решения
Исполнительное производство	розыск активов должника
	непосредственное взыскание долга по решению суда

Методы воздействия на должников можно объединить в следующие группы: финансовые (экономические); юридические; силовые; психологические.

Выделяют общие рекомендации по управлению дебиторской задолженностью:

- 1) установить контроль за состоянием расчетов с покупателями;
- 2) использовать предоставление скидок при долгосрочной оплате.