

Рассчитывать и регулировать дебиторскую задолженность должен финансовый менеджмент компании, фирмы, предприятия, а основной целью этой работы становится увеличение прибыли за счёт использования дебиторской задолженности в роли эффективного экономического инструмента. Статистика утверждает, что до 25% всех активов стандартного промышленного предприятия относят к дебиторской задолженности, в то время как кредиторская задолженность находится на уровне 10-15%. Это говорит о том, что финансистам приходится работать с внушительной частью активов компании, а значит, принимать на себя большую ответственность.

Таким образом, [управление дебиторской задолженностью](#) превращается в очень важную и ответственную часть финансовой политики фирмы в краткосрочной перспективе, а в задачи управляющих в данном случае входит работа по ускорению платежей со стороны деловых партнеров и клиентов, а также уменьшению количества долгов, по которым выплаты возможно или точно не поступят.

Под управлением дебиторской задолженностью подразумевается следующая деятельность: определение политики предоставления кредитов и инкассаций для разных видов продукции и для разных категорий покупателей, контроль за образованием и мониторинг состояния дебиторской задолженности, подробный анализ и ранжирование клиентов компании на основе их кредитных историй, определение способов и методов ускорения востребования долгов, уменьшение безнадежных долгов, контроль расчетов по просроченным и отсроченным задолженностям, а также прогнозирование поступлений от дебиторов, которое выполняется на основе коэффициентов инкассации.

В целом, систему управления дебиторской задолженностью делят на два направления: это кредитная политика, которая использует дебиторскую задолженность в роли инструмента увеличения продаж, а также комплекс мер, который направлен на снижение рисков возникновения просроченной либо безнадежной дебиторской задолженности.

