

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Степанова Ю.Н., к.э.н., доцент

Нарыкина Д.А., студент.

ФГБОУ ВО «Воронежский государственный лесотехнический университет им. Г.Ф. Морозова», Воронеж.

Управлению дебиторской задолженностью в данных условиях придается большое значение в целях проведения краткосрочной финансовой политики. Это объясняется тем, что на долю дебиторской задолженности приходится, как правило, около трети и более всех оборотных активов хозяйствующего субъекта, поэтому контроль за состоянием дебиторской задолженности, поддержанием ее на должном уровне, является необходимым условием устойчивого финансового положения предприятия. Не меньшую важность для достижения целей краткосрочной финансовой политики представляют анализ и управление кредиторской задолженностью, поскольку для значительной доли предприятий краткосрочные обязательства выступают как основной источник внешнего финансирования.

Изменения в составе и структуре дебиторской и кредиторской задолженности оказывают непосредственное влияние на организацию производственного процесса хозяйствующего субъекта, способствуют своевременному осуществлению расчетов с поставщиками, бюджетами всех уровней, страховыми органами, с собственными работниками по оплате труда и в конечном итоге, воздействуют на финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта в целом.

Учитывая тот факт, что доля дебиторской задолженности составляет до 90% всех оборотных активов торговых организаций, можно утверждать, что управление дебиторской задолженностью остается важнейшей задачей, от решения которой во многом зависит устойчивость финансового положения электроэнергетических компаний.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление дебиторской задолженностью, методы управления дебиторской задолженностью.

MANAGEMENT OF RECEIVABLES

Stepanova Yu.N., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Narykina DA, student.

The Voronezh state timber university of G. F. Morozova, Voronezh.

Management of receivables in these conditions is given great importance for the purpose of short-term financial policy. This is due to the fact that accounts receivable account for, as a rule, about a third or more of all the current assets of the business entity, therefore, monitoring the state of receivables, maintaining it at the proper level, is a prerequisite for the company's stable financial position. Equally important for the achievement of the objectives of short-term financial policy is the analysis and management of accounts payable, since for a large proportion of enterprises short-term liabilities act as the main source of external financing. Changes in the composition and structure of accounts receivable and payable directly affect the organization of the production process of the business entity, facilitate the timely implementation of settlements with suppliers, budgets of all levels, insurance bodies, with its own employees in payment and ultimately affect the financial stability of the business entity generally.

Taking into account the fact that the share of accounts receivable amounts to 90% of all the current assets of trade organizations, it can be argued that the management of accounts receivable remains the most important task, which largely depends on the stability of the financial situation of electric power companies.

Key words: accounts receivable, management of accounts receivable, methods of management of accounts receivable.

В деятельности любого хозяйствующего субъекта много важных моментов в финансовой работе, но процесс управления дебиторской задолженностью является одним из ключевых. Несомненно он позволяет максимально заботиться о безопасности хозяйствующего субъекта, его платежеспособности, поддержании текущей ликвидности.

Вследствие чего, сбор информации о дебиторской задолженности, с которой уже уплачены налог на добавленную стоимость (НДС) и налог на прибыль, становится приоритетной задачей. Таким образом, бухгалтерам и специалистам в области финансов, необходимо научиться управлять долгами дебиторов, чтобы не потерять полученную прибыль и минимизировать риск финансовых потерь.

Итак, дебиторская задолженность - это всегда проблема для хозяйствующего субъекта. Так как в реалиях сегодняшнего дня часты случаи, когда не оплата счетов наблюдается даже от старых и надежных партнеров. Что бы справиться с этой ситуацией, необходимо любую возникающую или существующую дебиторскую задолженность держать под контролем.

Рассматривая процесс управления дебиторской задолженностью отметим, что это функциональное направление финансового менеджмента, основной целью которого является увеличение финансового результата хозяйствующего субъекта за счёт эффективного использования дебиторской задолженности, как экономического инструмента [2].

Исследовав статистические данные, отметим, что 20-25% в структуре всех активов типичной коммерческой организации составляет дебиторская задолженность, тогда как на долю кредиторской задолженности приходится всего 10-15% от общего числа пассивов. Видно, что, дебиторская задолженность составляет внушительную часть активов хозяйствующего субъекта в современной экономике. Учитывая данные факторы, заключим, что управление дебиторской задолженностью это важная составляющая часть финансовой политики. Управление дебиторской задолженностью, как и любой другой процесс, имеет в своей основе ряд представленных к выполнению задач. В данной ситуации задачи заключаются в ускорении платежей со стороны клиентов, снижении «тяжелых» долгов, в проведении эффективной политики продаж и продвижения на рынке [10].

Инструментарий управления дебиторской задолженностью, представлен на рисунке 1. В его основе находятся мероприятия по управлению дебиторской задолженностью с соответствующими методами.

Политика управления дебиторской задолженностью является частью общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики хозяйствующего субъекта, которая направлена на расширение объема продажи продукции и определяется оптимизацией общего размера дебиторской задолженности и обеспечением точной ее инкассацией [3].

Особо актуальна проблема дебиторской задолженности в условиях инфляции, в момент процесса обесценивания денег. Для подсчета убытков хозяйствующего субъекта от

несвоевременной оплаты счетов, следует из просроченной дебиторской задолженности вычесть сумму, скорректированную на индекс инфляции за этот срок [5].

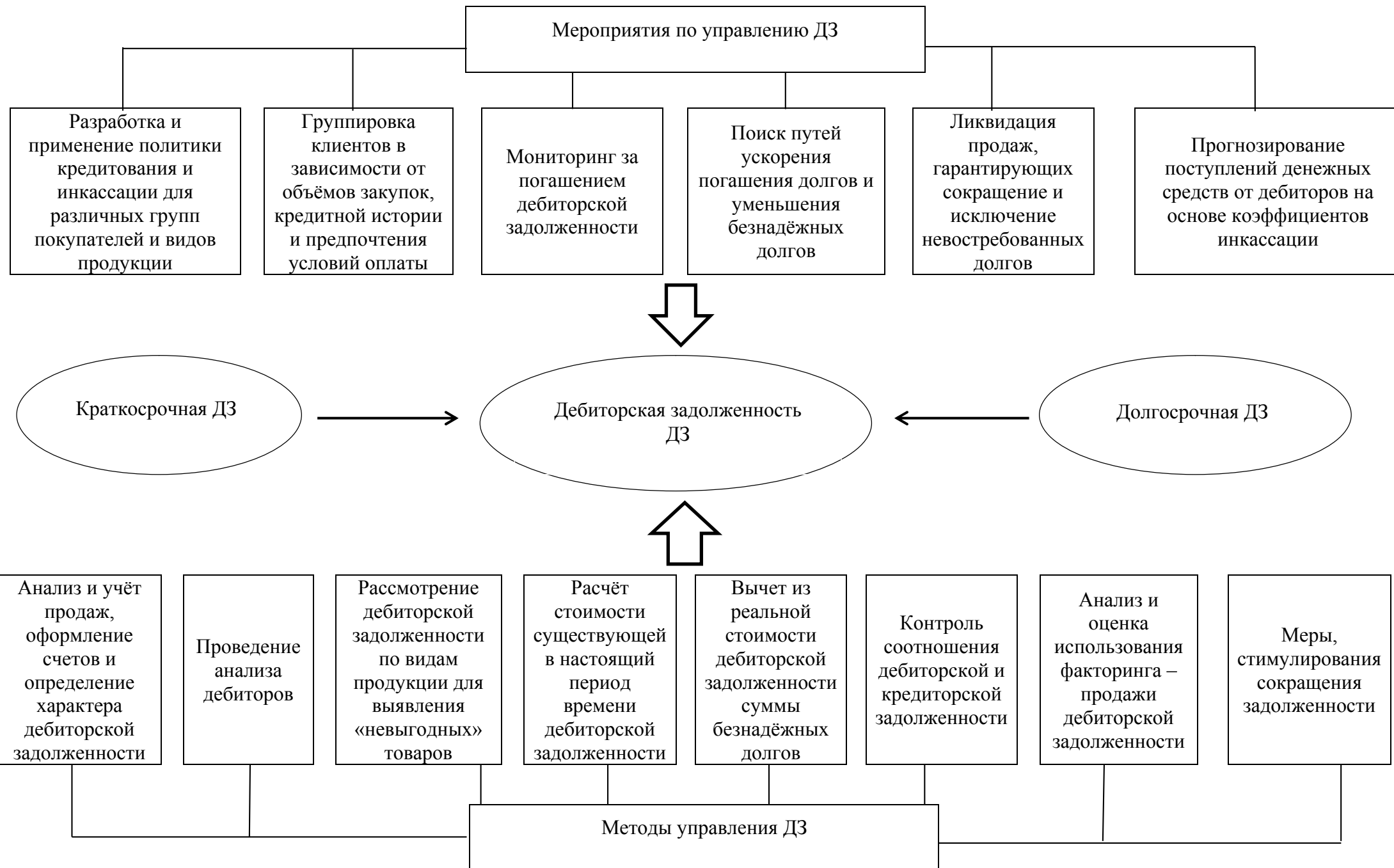


Рисунок 1 - Инструментарий управления дебиторской задолженностью

По сути система управления дебиторской задолженностью делится на разделы, их два:

1. кредитная политика, которая позволяет максимально эффективно использовать дебиторскую задолженность как инструмент увеличения продаж;
2. комплекс мер по снижению риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности.

С точки зрения управленческого аспекта одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих максимизировать поток денежных средств и снизить риск возникновения дебиторской задолженности, является система скидок и штрафов. Как правило в договоре с контрагентами прописывается система начисления пеней и штрафов за нарушение сроков оплаты, установленных графиком погашения задолженности [7].

В качестве примера отметим, при полной предоплате предоставляется скидка в размере 3% от стоимости товара, при частичной предоплате — скидка 2%, при оплате по факту отгрузки — скидка 1% и так далее.

Отметим еще один аспект управления дебиторской задолженностью это мотивация сотрудников, вовлеченных в исследуемый процесс. В целях повышения эффективности системы мотивации, ориентированной на снижение объема просроченной дебиторской задолженности, сотрудники должны быть заинтересованы в достижении запланированного уровня дебиторской задолженности. Например, менеджер по продажам премируется не только за выполнение плана по продажам, но и за исполнение обязательств теми контрагентами, которым он произвел отгрузку с рассрочкой платежа. Система премий должна быть уравновешена системой наказаний (замечания, предупреждения, лишение премии, служебное расследование, увольнение сотрудника). Но штрафовать нужно не за образовавшуюся просроченную дебиторскую задолженность (если менеджер выполнил все предусмотренные регламентом действия, то ответственность за просроченную задолженность несет только клиент), а за нарушение регламента и процедур управления дебиторской задолженностью [9].

Существующая мотивационная система персонала должна закрепляться в нормативных документах компании в соответствии с трудовым законодательством. К примеру, сотрудники могут лишаться бонусов за следующие действия: оформление заявки на отгрузку продукции при существовании распоряжения о прекращении отгрузки данному клиенту; ошибочное начисление процентов; нарушение регламента предоставления информации о существующих дебиторах; предоставление неверной информации; нарушение установленных правил документооборота. Менеджер не может нести всю ответственность за нарушение контрагентом своих обязательств, особенно в тех случаях, когда существует кредитная комиссия, которая принимает решение о возможности предоставления рассрочки платежа [6].

Как правило, возникновение значительного объема дебиторской задолженности наступает в ситуации предоставления заказчикам отсрочки платежа за поставленные товары, то есть когда поставщики кредитуют своих заказчиков [1].

Как показывает практика, возникновение дебиторской задолженности это вполне типичная ситуация для многих российских предприятий. Первое, что нужно сделать в этом случае, напомнить клиенту о необходимости осуществления платежа. При этом сотрудники финансовой службы осуществляют контроль погашения дебиторской задолженности, а менеджеры отдела продаж, которые тесно работают с клиентами, ведут переговоры. Также необходимо решить, готова ли компания изменить договорные условия в части применения санкций. Например, есть ли возможность подождать оплаты без начисления процентов. Такое решение может приниматься кредитной комиссией в результате рассмотрения причин неуплаты и того, насколько важен данный клиент для компании. Дальнейшее неисполнение обязательств можно рассматривать как основание для решения вопроса о взыскании дебиторской задолженности и штрафных санкций в судебном порядке [8].

В данной ситуации, нужно ранжировать покупателей в зависимости от объема закупок, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты и впоследствии своевременно их пересматривать с учетом мониторинга спроса на продукцию. Управлять дебиторской задолженностью нужно, стимулируя покупателей к досрочной оплате счетов. Чаще всего для этого предоставляются скидки с цены продажи или стоимости поставки, если платеж осуществлен ранее договорного срока. Преимущество поставщика заключается в том, что, получив выручку раньше условленного срока и используя ее в денежном обороте, он возмещает предоставленную скидку [4].

Также с установленной периодичностью специалисты компании могут проводить анализ дебиторской задолженности по персональному списку контрагентов, срокам образования и размерам; контролировать расчеты по отсроченной или просроченной задолженности, оценивать реальность наличия дебиторской задолженности; определять приемы и способы ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов.

Для ускорения перевода дебиторской задолженности в иные формы оборотных активов, в денежные средства или высоколиквидные долгосрочные (краткосрочные) ценные бумаги следует применять процесс рефинансирования дебиторской задолженности.

В целом отметим, что рациональная организация и контроль за состоянием дебиторской задолженности в современных условиях рыночной экономики играет важнейшую роль в эффективности хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта.

Список литературы[]

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк .- Киев: Ника-Центр, 2005. – 512 с.
2. Карасева, И.М. Финансовый менеджмент: учеб. пособие по специализации «Менеджмент орг.» / И.М. Карасева, М.А. Ревякина; под ред. Ю.П. Анискина. – М.: ОМЕГА-Л, 2009. – 335 с.
3. Колчина Н.В. Финансы организаций / Н.В. Колчина. – М.: ЮНИТИ, 2007.- 383 с.
4. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет. учебник / Н. П. Кондраков. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Проспект, 2013. —502 с.
5. Кутер М. И. Из истории развития двойной бухгалтерии: Баланс счета. Двойная запись счета. Баланс финансовых результатов. Баланс бухгалтерских счетов / М. И. Кутер // Инновационное развитие экономики. 2013. № 2. С. 75–84.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая.- М.: Новое издание, 2005. – 426 с.
7. Сафронов Н.А. Экономика предприятия / Н.А. Сафонов. - М.: Юристъ, 2005. - 584 с.
8. Степанова Ю. Н., Краснобородько Я. В. Комплексная методика анализа доходов и расходов на основе трехуровневого контроля [Текст] / Ю. Н. Степанова, Я. В. Краснобородько // международный научный журнал «Молодой ученый». — 2017. — № 10 (144). С. 268–270.
9. Чувикова, В. В. Бухгалтерский учет и анализ [Электронный ресурс]: Учебник для бакалавров / В. В. Чувикова, Т. Б. Иззука. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и к», 2015. — 248 с.
10. Stepanova Yu.N., Zinivieva I.S., Busarina Yu.V., Enterprise structures under conditions of / Integration and Clustering for Sustainable Economic Growth. 2017. P.519-528 .

