УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT IN THE COMPANY'S FINANCIAL MANAGEMENT SYSTEM

УДК 33

Самарская Татьяна Витальевна, магистрант направления «Экономика», Институт открытого и дистанционного образования, ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (НИУ)»

Научный рук. Данилова Светлана Витальевна, канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика, менеджмент и право», филиал ФГАОУ ВО «Южно-Уральский государственный университет (НИУ)» в г. Нижневартовске

Samarskaya Tatiana Vitalievna, Master's student of the direction "Economics", Institute for Open and Distance Education, FSAEI VO "South Ural State University (NRU)". E-mail: t-samarskaya251997@mail.ru

Scientific hands. Danilova Svetlana Vitalievna, Cand. econom. Sciences, Associate Professor of the Department of Economics, Management and Law, branch of FGAOU VO "South Ural State University (NRU)" in Nizhnevartovsk

АННОТАЦИЯ

Дебиторская задолженность присуща каждому современному предприятию. От тактики управления дебиторской задолженностью зависит успех бизнеса, его рост и удержание положительной динамики развития. В функции финансового менеджмента входит управление дебиторской задолженностью, которая используется как инструмент по увеличению прибыли предприятия.

В данной статье описывается суть дебиторской задолженности, дается ее классификация. Рассматриваются разнообразные подходы по управлению дебиторской задолженностью в зависимости от ее формы и структуры. Предложены мероприятия, которые способствуют своевременному погашению дебиторской задолженности.

Summary

Accounts receivable is inherent in every modern enterprise. The success of the business, its growth and retention of positive dynamics of development depend on the tactics of accounts receivable management. The functions of financial management include the management of accounts receivable, which is used as a tool to increase the company's profit.

This article describes the essence of accounts receivable and its classification. Various approaches to managing accounts receivable are considered, depending on their form and structure. Proposed measures that contribute to the timely repayment of receivables.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, финансовый менеджмент, оборачиваемость дебиторской задолженности, кредитная политика, система управления, методы управления.

Keywords: accounts receivable, financial management, turnover of accounts receivable, credit policy, management system, management methods.

Ведение бизнеса в нестабильной экономической обстановке требует от его собственников проведения регулярной работы над современными методами по сохранению и повышению финансовой устойчивости и конкурентоспособности бизнеса. Одним из ключевых аспектов в ведении бизнеса является его финансовая составляющая, неотъемлемой частью которой является и дебиторская задолженность.

В переводе с латинского языка, дебиторская задолженность обозначает долг, обязанность. С точки зрения управления финансами предприятия дебиторская задолженность рассматривается как долг физического или

юридического лица пользующегося услугами предприятия. Дебиторская задолженность - это имущество предприятия, которое подлежит учету вне зависимости от срока погашения задолженности.

При ведении любого бизнеса дебиторская задолженность неизбежна, поэтому особенно важно сохранять постоянный контроль над ее состоянием. Нестабильность экономических отношений способствует увеличению риска несвоевременной или полной неоплаты долга в отношении хозяйствующего субъекта.

Понятие дебиторской задолженности определено законодательно как "обязательство" в силу которого одно лицо (должник) должно совершить в пользу другого лица (кредитор) определенные действия способствующие погасить задолженность: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п. Таким образом, права хозяйствующего субъекта в отношении взыскания задолженности закреплены законодательно.

При управлении дебиторской задолженностью необходимо подходить к ней с разных аспектов. Так, юридическая сторона регулирует тонкости правоотношений между субъектами задолженности. Экономический подход к дебиторской задолженности подразумевает под ней кредит, который собственник бизнеса предоставляет своим дебиторам. Предприятие, реализуя свои услуги или товары, на условиях последующей оплаты, утрачивает на них право собственности, то есть распоряжения, а также не располагает средствами составляющими стоимость оказанной услуги. В финансовой отчетности дебиторская задолженность отражает число средств отвлеченных из оборота предприятия. Таким образом, задолженность покупателя фактически является кредитом. Дебиторская задолженность интересна тем, что имеет финансовый результат, выражаемый процентами, полученными с прибылью или убытками, формируемыми факторами временной ценности денежных средств в условиях деятельности конкретного бизнеса. Бухгалтерский подход основывается на том, то дебиторская задолженность представляет собой факт хозяйственно операции, которая должна быть

отражена в бухгалтерской отчетности. На практике работая с дебиторской задолженностью, используются все рассмотренные подходы, которые взаимодополняют друг друга. Таким образом, в общих чертах дебиторская задолженность представляет собой сумму задолженности физического или юридического лица, которую необходимо оплатить в пользу хозяйствующего субъект за оказанные услуги. Подобные отношения регулируются договором, в котором хозяйствующий субъект выступает кредитором, а физическое или юридическое лицо является заемщиком.

Рыночные отношения диктуют и устанавливают свои правила ведения бизнеса. При управлении дебиторской задолженностью необходимо делать акцент на ее ликвидность, оборачиваемость. Эффективность применяемого подхода к управлению дебиторской задолженностью будет отражаться (выявляться) в стабильности финансового положения бизнеса.

Управление дебиторской задолженностью - это одна из функций финансового менеджмента, основной целью, которой является увеличение прибыли предприятия посредством применения дебиторской задолженности как финансового инструмента.

В современном понимании, управление дебиторской задолженностью, подразумевает конкретные действий руководителя предприятия в отношении определения кредитной политики, которая должна быть индивидуальна для каждого из потребителей. Потребители услуг предприятия должны классифицироваться в зависимости от объемов потребления, складывающихся ранее финансовых отношений и предлагаемых условий по оплате. Управление дебиторской задолженностью - это контроль над расчетами по отсроченным платежам; выбор методов по востребованию отсроченных платежей, а также создание таких условий работы, при которых будет гарантированно поступление денежных средств в установленные сроки.

В целом, система управления дебиторской задолженностью, подразделяется на два больших блока: выбор кредитной политики, которая

даст возможность наиболее эффективно и рационально использовать дебиторскую задолженность и разработка приемов и подходов по взысканию просроченных платежей.

Современная экономика требует особенного подхода и внимания к работе с дебиторской задолженностью, которая, как правило, далеко выходит за рамки финансового управления.

Эффективность управления дебиторской задолженностью будет складываться за счет комплексного, налаженного, единого подход со стороны всех субъектов финансового управления. Работа с каждым клиентом предприятия должна строиться на индивидуальных условиях, каждый шаг сотрудничества должен контролироваться и поддаваться корректировке.

В настоящее время дебиторская задолженность занимает внушительную часть в активах предприятия, поэтому управление дебиторской задолженностью является краткосрочной финансовой политикой, которую предприятие ведет регулярно. Основная цель, которая преследуется при управлении дебиторской задолженностью - это ускорение платежей от клиентов (потребителей) предприятия, ликвидация сомнительных долгов, а также выбор и ведение эффективной политики продаж и продвижения на рынке реализуемых товаров и услуг.

Выбор той или иной тактики управления дебиторской задолженностью зависит от вида задолженности. Дебиторская задолженность бывает долгосрочной (срок погашения более 1 года) или краткосрочной (долг погашаемый в течении одного года согласно заключенного договора). Также дебиторская задолженность подразделяется на оправданную (задолженность оплата по которой еще не наступила согласно срокам договора) и неоправданную. На практике встречается безнадежная дебиторская задолженность - это задолженность оплата по которой не производится длительное время, как правило, такие долги списываются.

В современной экономике дебиторская задолженность занимает внушительную часть активов предприятия, поэтому управление дебиторской

задолженностью является краткосрочной финансовой политикой которую предприятие ведет регулярно. Основная цель, которая преследуется при управлении дебиторской задолженностью - это ускорение платежей от клиентов предприятия, ликвидация сомнительных долгов, а также выбор и ведения эффективной тактики в политике продаж и продвижения на рынке товаров и услуг.

В научной учебной литературе выделяются разнообразные виды дебиторской задолженности: в зависимости от экономического содержания обязательств, от продолжительности сроков погашения и от своевременности оплаты.

В ходе ведения хозяйственной деятельности финансовый руководитель самостоятельно определяет вид дебиторской задолженности и исходя из этого выстраивает тактику управления. От того насколько широко используется классификация дебиторской задолженности зависит эффективность управления ею.

Работа с дебиторской задолженностью берет свое начало с момента заключения договора сотрудничества между хозяйствующим субъектом и потребителем его услуг, товаров. Заключение договора сотрудничества проводится под контролем руководителя продаж, коммерческим директором производится контроль отгрузки товара. Финансовой службой предприятия составляется извещение об отгрузке, сумме и сроках возникшая дебиторской задолженности. За 2-3 дня, до поступления платежа финансовая служба напоминает об оплате. В случае задержки поступления средств, финансовый отдел предприятия выясняет причины отсутствия поступлений. В подобной ситуации, коммерческий директор имеет возможность заморозить поставки продукции для ненадежного дебитора. Таким образом, следует, что работа с дебиторской задолженностью требует к себе комплексного похода со стороны различных специалистов предприятия. Основная ответственность за состояние дебиторской задолженности возлагается на финансовых

управляющих предприятия, но их работа не может быть корректна без контроля над дебиторами со стороны других специалистов.

Разрабатывая политику управления дебиторской задолженностью финансовые менеджеры, ставят цели и задачи управления. В долгосрочной перспективе целью управления задолженностью стоит усиление денежного потока при сокращении издержек связанных с дебиторской задолженностью. В краткосрочной перспективе предприятие выбирает цели управления дебиторской задолженностью в зависимости от стадии управления предприятием, от его места на рынке и т.п.

На практике выделяется множество методов управления дебиторской задолженностью, все они подразделяются на две емкие группы: управление текущей задолженностью и управление просроченной задолженностью. Подходы к управлению каждой из выделенных задолженностей имею свою специфику и требуют комплексности. Так, работа с текущей задолженностью основывается на установлении принципов кредитной политики в отдельности для каждого заемщика. Проводится разработка системы кредитных условий, оценивается платежеспособность дебиторов. Также при работе с текущей дебиторской задолженностью, с целью ускорения возврата задолженности разрабатываются возможные системы скидок, акции, побуждающие заемщика в максимально короткие сроки погасить долги. В управлении текущей дебиторской задолженности приветствуются такие методы управления как страхование задолженности и ее рефинансирование.

Управление просроченной дебиторской задолженностью строится изначально на психологическом воздействии на заемщика, кроме того используются экономические и юридические методы воздействия.

Как отмечалось выше, дебиторская задолженность современного предприятия занимает наибольшую долю в его активах. То, насколько дебиторская задолженность сконцентрирована в активах определяется объемом товаров и услуг которые реализуются на условии отсрочки платежа; условиях, на которых выстраивается работа по расчетам с потребителями

предприятия; политикой управления текущей хозяйственной деятельностью; платежной дисциплиной.

Работа с дебиторской задолженностью должна проводиться регулярно, так как при росте задолженности предприятие приобретет риск неплатежеспособности. Как правило, уровень дебиторской задолженности напрямую зависит от условий работы с дебиторами. Одним из подходов в управлении дебиторской задолженностью является использование дополнительной прибыли при изменении условий продаж или расчетов. Необходимо сравнивать затраты и потери при изменении условий. Использование подобного подхода логично при большой загруженности готовой продукцией которую необходимо реализовать и тем самым сократить расходы на ее хранение.

Еще один подход к управлению дебиторской задолженностью состоит в сопоставлении дебиторской и кредиторской задолженностей. Суть заключается в максимальном сокращении финансового цикла за счет сокращения дебиторской задолженности и роста кредиторов. Положительная динамика может быть достигнута за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности, которую определяют такие факторы как: платежеспособность покупателя, контроль над расчетами с дебиторами, условия по сбору средств по просроченным долгам, анализ и планирование денежных потоков, анализ и контроль образовавшейся дебиторской задолженности. Вновь образовавшаяся дебиторская задолженность требует особого внимания с целью недопущения ее в статью сомнительных долгов.

При управлении дебиторской задолженностью она ранжируется в зависимости от сроков появления. Ранжирование каждое предприятие выбирает себе индивидуально, оно может быть по кварталам, но на практике чаще всего встречается ранжирование по дням.

Оценка реального состояния дебиторской задолженности, а именно выявление безнадежных долгов является одним из основных аспектов при

работе с оборотным капиталом предприятия. Подобная работа проводится отдельно по каждому из дебиторов.

При управлении дебиторской задолженностью необходимо четко осознавать, что при росте дебиторов фиксируется и рост объемов продаж, но в тоже время происходит отвлечение собственных денежных средств предприятия из оборота. Отвлечение денежных средств способно привести к необходимости привлечения кредитных средств с целью авансирования оборотного капитала, что может привести к увеличению издержек.

С другой стороны при сокращении сроков коммерческого кредита сократится и дебиторская задолженность, но уменьшится объем реализованной продукции, что приведет к застою готовой продукции на складах, как следствие появятся издержки на хранение готовой продукции и возникнут риски потери покупателя.

В случае необходимости предприятия пополнить денежные резервы целесообразнее применять систему скидок на готовую продукцию. Предлагаемые скидки могут варьироваться в зависимости от срока погашения дебиторами своих задолженностей, от количества приобретаемой продукции, скидка при покупке определенного товара в обозначенном объеме.

Страхование дебиторской задолженности - это еще один метод управления задолженностью. Использование страхования набирает все большую популярность, особенно среди предприятий не имеющих возможность оказывать воздействие на потребителей. Использование страхования дебиторской задолженности способствует укреплению финансовой независимости предприятия, кроме того, возникшая дебиторская задолженность может быть использована в качестве залога.

При работе с дебиторской задолженностью необходимо проводить оценку со стороны влияния ее на прибыль предприятия. Низкая оборачиваемость дебиторской задолженности говорит о том, что предприятие слишком доверчиво к своим заемщикам. Доверие выгодно

заемщикам, что сказывается на стабильной реализации товаров, но низкая оборачиваемость дебиторской задолженности ведет к дефициту денежных средств на предприятии, что вынуждает прибегать к поиску резервов финансирования растущей дебиторской задолженности.

В ситуации, когда управление текущей дебиторской задолженностью не дало результатов и задолженность перешла в стадию просроченной в работу подключаются психологические, экономические и юридические методы.

Психологические методы заключаются в постоянном напоминании о задолженности дебитору, при этом используется эмоциональная подача, возможна личная встреча с должником.

Экономические методы используются в тандеме с психологическими методами воздействия на должника, а именно: замораживаются поставки продукции, накладываются штрафные санкции, производится реструктуризация задолженности.

Юридический подход к управлению дебиторской задолженностью чаще всего используется при переходе задолженности со сроком неуплаты свыше 60-90 дней. Юридический подход заключается во взыскании задолженности через суд.

Успех политики управления дебиторской задолженностью зависит от полного и комплексного ее анализа. Основной задачей анализа дебиторской задолженности является диагностика состояния дебиторской задолженности, ее структура, причины появления, динамика.

Оценка дебиторской задолженности начинается с анализа ее динамики и объема в общей структуре актива и пассива предприятия. Чем выше доля дебиторской задолженности в общем числе оборотных средств предприятии, тем менее мобильна структура имущества.

Анализирую дебиторскую задолженность проводится расчет ее доли в выручке предприятия. Таким образом, можно узнать, какая часть выручки от продаж приходится на продукцию реализованную в кредит.

Оборачиваемость дебиторской задолженность показывает скорость погашения дебиторской задолженности. Коэффициента оборачиваемости отражает эффективность проводимой политики управления дебиторской задолженностью через призму эффективности работы с дебиторами в части оплаты услуг.

Кроме того, необходимо рассчитывать удельный вес дебиторской задолженности по которой планируются платежи в течении года. При проведении анализа дебиторской задолженности проводится оценка ее качественной составляющей с целью оценки динамики неоправданной задолженности.

Оценка в динамике сомнительной дебиторской задолженности предприятия дает возможность судить о качественной составляющей задолженности. Фиксация рост показателя свидетельствует о снижении ликвидности предприятия. В данном случае необходимо обратить внимание на соответствие дебиторской и кредиторской задолженностей. Сопоставление двух задолженностей предприятия, также является одним из методов анализа. В случае когда дебиторская задолженность превышает кредиторскую, может идти речь о том, что предприятие рационально использует свои средства, то есть временно привлекает в оборот больше средств, чет отвлекает.

В зависимости от выводов полученных в результате анализа дебиторской задолженности принимаются решения по политики управления ею. Эффективность политики складывается за счет расчета ряда коэффициентов, дающих возможность наглядно проследить изменения в финансовых показателях предприятия. Такими коэффициентами являются:

- коэффициент отвлечения оборотных активов в текущую дебиторскую задолженность;
- средний период инкассации дебиторской задолженности;
- коэффициент просроченной дебиторской задолженности;
- средний возраст просроченной дебиторской задолженности;

- коэффициент эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность.

Таким образом, управление дебиторской задолженностью предприятия строиться на прогнозировании, контроле, комплексности, особенном отборе потенциальных клиентов и условиях на которых будет строиться сотрудничество с ними.

Ведение бизнеса в современных экономических условиях, требует от управленца возможности видеть последствия принимаемых управленческих решений. При управлении дебиторской задолженностью необходимо прогнозировать движение денежных потоков, которые заключаются во взаиморасчетах с одной стороны с поставщиками, покупателями, фондами и т.п. и с другой стороны - поступления от заказчиков. Необходимо заранее предвидеть дефицит средств, с целью своевременного принятия мер по его покрытию.

Контроль над дебиторской задолженностью предполагает ранжирование задолженности по срокам возникновения. Кроме того, необходимо уделять должное внимание сомнительным долгам, с целью образования резерва.

Управление дебиторской задолженностью предприятия предполагает постоянный анализ оборачиваемости средств на счетах. При возникновении отрицательной динамики, можно судить о снижении финансовой устойчивости предприятия. Особое внимание при управлении дебиторской задолженностью необходимо отдавать потенциальным клиентам, а именно рационально оценивать их финансовые возможности.

Литература

1. Ахметзянова А.А. Влияние дебиторской и кредиторской задолженности на основные показатели финансового состояния предприятия / А.А. Ахметзянова, Г.Ф. Ширяева // Экономика и экономические науки. – Новосибирск: РОССА, 2016. - №7 (34). С.1-3.

2. Бахрушина Н.В. Создание системы управления дебиторской задолженностью: /Н.В. Бахрушина //Финансовый директор. – 2016. - №5. – с. 32-34
3. Войко А.В. Оценка влияния дебиторской задолженности на формирования финансовых результатов предприятия / А.В. Войко // Финансовый менеджмент. – 2017. - №4. – с. 37-42
4. Козырь Ю.В. Оценка дебиторской задолженности – Ю.В.Козырь // Финансовый анализ. – М.: Инфра, 2015. – с.14-16
5. Симоменко Л.И. Анализ расчетов и управление дебиторской и кредиторской задолженностью / Л.И. Симоненко, М.А. Столярова //Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2018. - №2. – с. 210-216.

Literature

1. Akhmetzyanova A.A. Influence of accounts receivable and payable on the main indicators of the financial condition of the enterprise. Akhmetzyanova, G.F. Shiryaeva // Economics and Economic Sciences. - Novosibirsk: ROSSA, 2016. - No. 7 (34). S.1-3.
2. Bakhrushina N.V. Creation of a receivables management system: / N.V. Bakhrushina // Financial Director. - 2016. - No. 5. - from. 32-34
3. Voiko A.V. Assessment of the influence of accounts receivable on the formation of financial results of the enterprise / A.V. Voiko // Financial Management. - 2017. - No. 4. - from. 37-42
4. Trump Yu.V. Assessment of receivables - Yu.V. Kozyr // Financial analysis. - M .: Infra, 2015 .-- p. 14-16
5. Simomenko L.I. Analysis of calculations and management of receivables and payables / L.I. Simonenko, M.A. Stolyarova // Innovative economy: prospects for development and improvement. - 2018. - No. 2. - from. 210-216.