

УДК 336.011

***ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ДЕБИТОРСКОЙ
ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ***

Бабушкина А.В.,

магистрант

Омский государственный университет путей сообщения,

Россия, г. Омск

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы, связанные с организацией управления дебиторской задолженностью. Устойчивость финансового положения организации в современных условиях рыночных отношений во многом зависит от эффективности управления дебиторской задолженностью. Актуальность темы определяется высокой теоретической и практической значимостью данной проблемы.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, средства, долг, контроль, учет.

***APPROACHES TO MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE IN
THE ENTERPRISE***

Babushkina A.V.

master's degree

Omsk State University of Communications

Russia, Omsk

Annotation: In the article, the problems connected with the organization of management of a debt receivable are considered. The stability of the financial position of the organization in the current market conditions largely depends on the effectiveness of management of receivables. The relevance of the topic is determined by the high theoretical and practical significance of this problem.

Key words: accounts receivable, funds, debt, control, and accounting.

Как свидетельствует практика, в условиях современной рыночной экономики, предприятия сталкиваются с проблемой возникновения задолженности. Порой она легко подвергается контролю, однако, в определенные моменты времени, управление задолженностью требует повышенного внимания и методов. В современных условиях управление задолженностью правильнее осуществлять на основе системного подхода. Задолженность предприятия включает в себя понятие дебиторской и кредиторской задолженности. Соответственно, некорректным будет выстраивать политику по работе только лишь с одним видом задолженности.

Рассмотрим подходы к управлению дебиторской и кредиторской задолженностью предложенные практиками. Существует множество методик управления дебиторской задолженностью, однако, по-настоящему системный подход был предложен И.А. Бланком. В качестве основных этапов он выделяет следующие:

1) Анализ дебиторской задолженности предприятия в предыдущем периоде. Прежде всего, необходимо оценить уровень и состав дебиторской задолженности предприятия, а также проанализировать эффективность инвестированных в нее финансовых ресурсов;

2) Разработка системы кредитных условий. Как правило, проблемы с излишней задолженностью возникают тогда, когда на предприятии отсутствует методика построения отношений с контрагентами, а именно система кредитных условий, которая может быть сформирована в виде приказа, либо регламента по работе с покупателями и поставщиками;

3) Условия включают следующие элементы:

- кредитный период;
- кредитный лимит;
- система скидок при проведении немедленных расчетов;
- система штрафов за просрочку исполнения обязательств покупателями.

4) Определение стандартов оценки покупателей и разграничение условий предоставления кредита для групп контрагентов, полученных в результате проведения данной оценки. В основе данных стандартов лежит анализ и предварительная оценка кредитоспособности покупателей. Система стандартов включает следующие основные элементы:

- группировка покупателей по уровню кредитоспособности;
- предоставление кредитных условий в зависимости от выявленного уровня кредитоспособности покупателей.

4) Разработка процедуры инкассации дебиторской задолженности, в соответствии с которой определяются сроки и формы предварительного и последующего напоминаний контрагентам о дате платежа, возможности и условия пролонгации долга по предоставленному кредиту;

5) Обеспечение использования на предприятии современных форм рефинансирования текущей дебиторской задолженности, позволяющих ускоренный перевод в другие формы оборотных средств предприятия [2, с. 120].

Основными формами рефинансирования дебиторской задолженности являются:

- факторинг;
- инвойс-дискаунтинг;
- учет векселей, выданных покупателями продукции;
- форфейтинг.

Факторинг в настоящее время является наиболее динамично развивающимся методом рефинансирования обязательств покупателей. Под факторингом понимается договор финансирования под уступку денежного требования. Как правило, факторинговые компании осуществляют кредитование поставщиков посредством выкупа краткосрочной дебиторской задолженности, срок которой не превышает 180 дней. Между факторинговой компанией и поставщиком товара, либо услуги заключается договор о том, что по мере возникновения требований по оплате предъявляются счета-фактуры,

либо другие платежные документы. Факторинговая компания осуществляет дисконтирование этих документов путем выплаты клиенту 60-90% стоимости требований. После оплаты продукции покупателем факторинговая компания доплачивает остаток суммы поставщику, при этом удерживая с него процент за предоставленный кредит и комиссионные платежи за оказанные услуги [4, с. 58]. В последние годы данный банковский продукт активно развивают коммерческие банки (ОАО АКБ «Сбербанк России», ЗАО «ВТБ-24»).

Инвойс-дискаунтинг представляет собой финансовую операцию, похожую на регрессивный закрытый факторинг. Однако, отличие заключается в том, что финансирование выплачивается не на каждую поставку отдельно, а на сальдо всех поставок. При этом комиссия чаще всего начисляется по методу сложных процентов. Данная операция ориентирована, прежде всего, на крупных надежных клиентов с хорошими финансовыми показателями. Этот финансовый инструмент менее распространен, чем факторинг [5, с. 72]. Однако, данные услуги также предоставляются некоторыми коммерческими банками (банковская группа ВТБ).

Оформление векселя целесообразно как замена кредита в форме отсрочки платежа. Вексель позволяет формализовать все условия займа. Единственное условие, выдвигаемое к данному финансовому инструменту, это надлежащее оформление.

Форфейтинг является новым подходом в рефинансировании обязательств. Форфейтинг – это операция приобретения финансовым агентом коммерческого обязательства заемщика перед кредитором. Основное условие форфейтинга состоит в том, что все риски по долговому обязательству переходят к форфейтору без права оборота на продавца обязательства. Основными оборотными документами, используемыми в качестве форфейтинговых инструментов, являются векселя.

6) Построение эффективных систем контроля движения и своевременной инкассации текущей дебиторской задолженности. Одним из

методов построения системы контроля является «Система ABC» применительно к портфелю дебиторской задолженности предприятия.

Однако применяя различные методики и подходы к управлению дебиторской задолженностью, не следует забывать о мониторинге кредиторской задолженности. Для кредиторской задолженности должны быть установлены объективные лимиты и критерии, так как ее неоправданный рост недопустим. Объем кредиторской задолженности должен быть определен финансовым положением предприятия и соответствовать его размерам, а также сопоставим с дебиторской задолженностью. В случае если кредиторская задолженность превышает дебиторскую, то это считается позитивным фактором, увеличивающим объемы привлеченных на предприятие средств.

Управление кредиторской задолженностью прежде всего означает применение предприятием наиболее приемлемых для него форм, сроков, а также объемов расчетов с контрагентами. Управление кредиторской задолженностью сводится к тому, чтобы дефицит оборотных средств не привел к потере финансовой устойчивости предприятия. Перейдем к рассмотрению подходов, применение которых, позволит выстроить систему управления привлечением кредитов [1].

1) Определение основных направлений использования кредита. Прежде всего, необходимо оценить текущую ситуацию и выделить несколько основных направлений, для которых будут использованы полученные заемные средства. Далее следует оценить степень необходимости использования денежных средств по каждому направлению, оценить возможные риски, а также положительный эффект, полученный при эффективном использовании кредита по каждому направлению. Данная методика позволит избежать неоправданных кредитов, в результате получения которых предприятия вместо прогресса в развитии, делает огромный шаг назад.

2) Оценка собственной кредитоспособности. Для этого необходимо провести анализ уровня финансового состояния предприятия, а также

проанализировать характер погашения ранее полученных кредитов. Ниже представлены 3 уровня оценки характера погашения заемщиком кредитов:

- хороший, если задолженность по кредиту и проценты по нему выплачиваются в установленные сроки, а пролонгация кредита происходила не более одного раза;
- слабый, если существует просроченная задолженность по кредиту и процентов по нему сроком не более 90 дней;
- недостаточный, если просроченная задолженность по кредиту и процентов по нему составляет более 90 дней, а также при пролонгации кредита на срок свыше 90 дней без выплаты процентов [2].

3) Выбор вида привлекаемого кредита.

Существует несколько потенциальных видов привлечения заемных средств:

- средства инвесторов (расширение уставного фонда, совместный бизнес);
- банковский или финансовый кредит (в том числе выпуск облигаций);
- товарный кредит (отсрочка оплаты поставщикам);
- использование собственного «экономического превосходства».

Привлечение средств инвесторов является относительно дешевым видом привлеченных средств. Как правило, инвесторы, обменивающие свои средства на акции, рассчитывают на получение в будущем дивидендов. Однако, в случае отсутствия прибыли на предприятии, капитал может оказаться «бесплатным». Недостатком, в свою очередь, является риск влияния инвесторов на процессы управления на предприятии. В данном случае, следует позаботиться о сохранении контрольного пакета акций.

Финансовый кредит является достаточно дорогостоящим, имеет высокий процент и строго определенный срок возврата. Однако, если цель, для которой предприятие получало кредит хорошо продуманна и от ее достижения

ожидается хорошая прибыль, тогда необходимый к уплате процент может быть без проблем выплачен предприятием.

Товарный кредит – наиболее простой способ привлечения денег из всех перечисленных ранее. В данном случае не требуется привлечение залога, либо значительных расходов. Как правило, товарный кредит представляет собой поставку товаров по договору с отсрочкой платежа. В качестве недостатка для данного вида привлечения заемных средств возможная высокая цена товаров, которая может колебаться в зависимости от сроков отсрочки.

Последний вид – экономическое превосходство – заключается в возможности диктовать и навязывать поставщику собственные условия и характер договорных отношений, при наличии существенных преимуществ. Экономическое превосходство может возникать в силу монопольного положения на рынке, маркетинговых преимуществ, либо при наличии замеченных недостатков в управлении дебиторской задолженностью у кредитора.

Стоит сказать, что все вышеуказанные подходы к управлению задолженностью на предприятии способны привести к получению положительного результата и в определенной степени решить проблемы с накопившейся задолженностью. Однако добиться этого получится, только в случае соблюдения принципа системности.

Список литературы

1. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент [Текст] / И. А. Бланк перераб. и доп. 2015. С. 656.
2. Богданова, Е. А. Процессно-структурированный подход к управлению задолженностью предприятия/ Е. А. Богданова // «Науковедение» №4. 2013.
3. Володин, А. А., Самсонов, Н.Ф. и др.; Под ред. А. А. Володина Управление финансами. Финансы предприятий [Текст] / А. А. Володин, Н. Ф. Самсонов и др.; Под ред. А. А. Волкова – М.: НИЦ ИНФРА– М, 2014. С.364

4. Волков, А. А., Самсонов, Ф. Н. Управление финансами. Финансы предприятий[Текст] / А. А. Володин, Н. Ф. Самсонов – М.: НИЦ ИНФРА– М, 2014. С. 364.
5. Генералова, Н. В., Быков, В. А. Патров, В. В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность[Текст] / Н. В. Генералова, В. А. Быков, В. В. Патров – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА– М, 2015. С. 512.