

Рудь Павел Андреевич

Магистрант

Направление: Экономика

Магистерская программа: Экономика фирмы

Дебиторская задолженность как один из факторов финансовой безопасности хозяйствующего субъекта: анализ и управление

Аннотация. В статье авторами обобщены понятия «финансовая безопасность» и «обеспечение финансовой безопасности», кратко представлены результаты анализа дебиторской за- на примере конкретного хозяйствующего субъекта, обозначены меры по совершенствованию управления дебиторской задолженностью в организации.

Ключевые слова: финансовая безопасность, риски, дебиторы, дебиторская задолженность, анализ, управление.

На основе обобщения литературных источников [1-3 и др.] определим финансовую безопасность как одну из функциональных составляющих экономической безопасности организации, характеризуемую определенным интервалом пороговых значений коэффициентов-индикаторов ее финансового состояния, при которых обеспечивается необходимая степень защищенности от негативного воздействия опасностей, угроз и рисков, а также гарантируется устойчивое текущее функционирование и перспективное развитие на основе роста доходности и расширенного воспроизводства.

© Вопросам обеспечения финансовой безопасности хозяйствующих субъектов (организаций, предприятий) в современных экономических условиях уделяется особое внимание (рисунок).

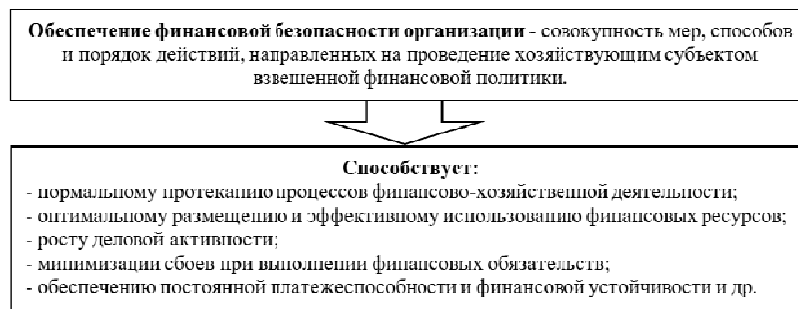


Рисунок. Краткая характеристика понятия «обеспечение финансовой безопасности» организации

В качестве одного из способов обеспечения финансовой безопасности выступает управление дебиторской задолженностью, являющейся в условиях современной экономики неотъемлемым элементом финансово-хозяйственной деятельности субъектов производственного предпринимательства. Дебиторская задолженность проявляется в виде экономической выгоды в том случае, когда организация, реализуя товары, выполняя работы или оказывая услуги, получает денежные средства от покупателя и/или заказчика в качестве оплаты задолженности. Однако на практике нередко возникает задержка платежа, либо отказ от платежа со стороны дебитора, что, несомненно, оказывает негативное влияние на уровень финансовой безопасности хозяйствующего субъекта, поскольку приводит к снижению ликвидности активов, замедлению их оборачиваемости и, как следствие, к проблемам с восполнением оборотных активов, увеличению кредиторской задолженности, росту потребности в заемных источниках финансирования и ухудшению финансового положения организации.

Особую роль в принятии управленческих решений играет анализ дебиторской задолженности. На практике эффективность управления дебиторской задолженностью часто оценивают при помощи показателя оборачиваемости в днях. Последний, как известно, характеризует период времени, в течение которого организация ожидает получения оплаты от своих покупателей.

На примере общества с ограниченной ответственностью «Безам», работающего на рынке с 2006 года, был проведен анализ дебиторской задолженности. В процессе исследования было установлено, что покупателями продукции ООО «Безам» являются более двухсот различных организаций, задолженность которых в структуре дебиторской задолженности в 2021 г. составила почти 88%, что на 6,5 процентных пункта ниже уровня 2018 г. Было выявлено, что почти 98% покупателей организации работают с отсрочкой платежа. При этом наибольший удельный вес в структуре задолженности (63%) занимают задолженности сроком погашения до 30 дней и почти одну треть (29%) - задолженности с отсрочкой платежа сроком от 30 до 60 дней, что, по нашему мнению, усиливает финансовые риски: в условиях нестабильности и неопределенности внешней среды всегда существует ненулевая вероятность того, что в такой перспективе некоторые покупатели (в силу различных обстоятельств) могут и не расплатиться по своим обязательствам. С управленческой точки зрения анализ дебиторской задолженности, рекомендовано дополнять анализом кредиторской задолженности. Наличие последней в ООО «Безам» обусловлено тем, что в структуре себестоимости производимой организацией продукции почти 80% составляют затраты на сырье. Анализ показал, что в последние годы в ООО «Безам» отмечается устойчивая динамика роста дебиторской и снижения кредиторской задолженности.

Заметим, что теоретически рост дебиторской задолженности считается приемлемым, если наравне с ним происходит наращивание объемов продаж и увеличение выручки. В процессе анализа было установлено, что в ООО «Безам» ситуация складывается именно в таком формате, однако, в последние годы темпы роста дебиторской задолженности существенно превышают темпы роста выручки.

Таким образом, закупая большие объемы сырья на условиях полной и своевременной оплаты и предоставляя бесплатный кредит своим покупателям в виде отсрочки платежа, ООО «Безам» снижает ликвидность

активов, замедляя свою деловую активность. При этом у организации возникает потребность в поиске дополнительных источников финансирования для расчетов с поставщиками, что в целом негативно сказывается на уровне ее финансовой безопасности.

Обобщение теории и практики позволяет согласиться с мнением, что в современных экономических условиях «управление дебиторской задолженностью вышло за пределы функций только финансовых менеджеров» [4]. В процессе исследования было установлено, что и в ООО «Безам» контроль за задолженностью покупателей ведет лично генеральный директор, который на основании ежедневного оперативного отчета финансового директора анализирует состав задолженности в разрезе покупателей и менеджеров. В отчете отражается информация о продажах и оплатах за прошедший день, сумма задолженности по каждому покупателю, просроченная задолженность продажи нарастающим итогом с начала месяца, года всего по организации, менеджеру, покупателю. Тем не менее, с учетом результатов проведенного анализа система управления дебиторской задолженностью в исследуемой организации не может быть признана эффективной на сто процентов.

С целью минимизации рисков сбоев выполнения финансовых обязательств в дальнейшем и укрепления финансовой безопасности ООО «Безам» рекомендуем дополнить существующую систему управления дебиторской задолженностью внедрением механизма ранжирования клиентов и распределения дебиторской задолженности в зависимости от целевых групп должников при помощи ABC-метода. Метод позволяет распределить аудиторию должников таким образом, чтобы выявить, как правило, относительно немногочисленную группу, аккумулирующую максимальную сумму долга. Такой подход способствует выбору наиболее эффективных способов взыскания, приемлемых к применению именно для этой категории должников. Также считаю целесообразным определять политику кредитования для каждого конкретного покупателя.

Согласен с мнением Железновой Т., что «установление кредитных лимитов, т. е. максимально допустимых размеров дебиторской задолженности, как в целом по организации, так и по каждому контрагенту, способствует предупреждению возникновения непредсказуемой задолженности» [5]. Существуют разные подходы, но обычно расчет кредитного лимита предполагает следующие шаги:

- определение приемлемой для организации общей суммы дебиторской задолженности (самый простой способ – это признать в качестве максимально допустимой ту сумму дебиторской задолженности, которая запланирована в прогнозном балансе на конец отчетного периода).

- оценка финансового состояния каждого покупателя (обычно, чем больше сомнений вызывает платежеспособность того или иного контрагента, тем меньше продукции следует ему поставлять на условиях отсрочки платежа; для формирования рейтинга надежности покупателей целесообразно разрабатывать собственную систему оценки контрагентов, например, на основе общепринятых финансовых коэффициентов платежеспособности, финансовой устойчивости.

- расчет лимита дебиторской задолженности каждого покупателя (распределять кредитный лимит рекомендуется последовательно по мере заключения новых договоров, предоставляя приоритет в получении отсрочки платежа постоянным покупателям с высоким рейтингом надежности [5])

Таким образом, в целях достижения оптимального уровня защищенности от рисков неплатежа, субъектам предпринимательской деятельности следует постоянно, контролировать образование и анализировать состояние дебиторской задолженности, прогнозировать сроки ее погашения и контролировать просроченную задолженность, применять ранжирование клиентов и устанавливать кредитные лимиты по отсрочке платежей, определять приемлемые меры ускорения возврата задолженности Своевременный анализ и постоянное совершенствование системы управления дебиторской

задолженностью является одним из важных инструментов укрепления финансовой безопасности хозяйствующего субъекта.

Литература

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. 2-е изд. М.: SmartBook, 2015.

2. Парфенова Т.А. Финансовая безопасность организации: системный подход // Консультант. 2016. № 15.

3. Турчаева И.Н., Таенчук Я.Ю. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: Учебник и практикум для вузов. М.: Юрайт, 2020.

4. Старченко А.Ю., Изюмская О.Н. Дебиторская задолженность предприятия: понятие и структура // Научный вестник Луганского государственного аграрного университета. 2021. № 2 (11).

5. Железнова Т. Как обосновать кредитный лимит для покупателя [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://www.fd.ru/articles/37308-kak-obosnovat-kreditnyy-limit-dlya-pokupatelya>

© Бюллетень майстра 2023 год № 7