

Рудь Павел Андреевич

Магистрант

Направление: Экономика

Магистерская программа: Экономика фирмы

Методы управления дебиторской задолженностью

Аннотация. В условиях современного хозяйственного оборота практически все предприятия в обозначенных целях используют отсрочку платежа. Однако необоснованный рост дебиторской задолженности становится причиной снижения финансовой устойчивости и экономической эффективности деятельности предприятия. В соответствии с этим система управления дебиторской задолженностью предприятия должна быть четкой и продуманной.

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

Каждое предприятие заинтересовано в платежеспособности и надежности своих партнеров, которые гарантируют выполнение сроков погашения платежей за реализованную продукцию согласно договорам на поставку.

Значительная дебиторская задолженность выводит средства из оборота и не позволяет полноценно их применить, что приводит к напряженному финансовому состоянию.

Эффективное управление дебиторской задолженностью предполагает, как повышение доходов от использования данного актива, так и минимизацию расходов и потерь от такого использования. При отсутствии эффективного управления дебиторской задолженностью существует риск перехода дебиторской задолженности сначала в состав просроченной, а затем – в состав невозвратной, что, в свою очередь, приводит к дефициту денежных средств,

увеличению кредиторской задолженности и, как следствие, уменьшению финансового результата от основной деятельности.

Рациональное управление дебиторской задолженностью позволит обеспечить предприятию достаточный уровень финансовой устойчивости и исключить задолженности по обязательствам.

Актуальность вопросов, связанных с качественным и обоснованным управлением дебиторской задолженностью сохраняется сегодня практически для всех хозяйствующих субъектов вне зависимости от размера, сферы деятельности и особенностей организации работы. Стремясь привлечь и удержать максимальное количество покупателей, предприятия предоставляют возможности, связанные с рассрочкой платежа, в связи с чем образуется дебиторская задолженность. В случаях, когда ее размеры в значительной степени растут и составляют высокую долю от общей величины оборотного капитала и активов предприятия, увеличиваются риски неплатежей и снижения уровня финансовой устойчивости самого предприятия.

Дебиторскую задолженность с высоким уровнем риска на предприятии считают высоколиквидным активом [4]. Так как увеличение объема дебиторской задолженности неизбежно приводит к росту затрат на обслуживание заемного капитала, повышает издержки, что влияет на снижение фактической выручки, рентабельности и ликвидности оборотных средств.

Данные факторы негативно сказываются на финансовой устойчивости организации.

Соответственно, основной задачей хозяйствующих субъектов в складывающейся ситуации становится формирование такой системы управления дебиторской задолженностью, которая позволила бы, с одной стороны, сохранить соответствующие возможности, связанные с рассрочкой платежа, для покупателей, а с другой стороны, – не оказала бы негативного влияния на финансовую устойчивость и платежеспособность самого предприятия [4].

В связи с тем, что две разнонаправленные задачи объединяются в результате в рамках одного управленческого процесса, эффективное и грамотное управление дебиторской задолженностью представляет собой в результате сложный процесс, который должен учитывать и особенности работы компании, и специфические особенности клиентов, и структуру платежей, и установленный порядок оплаты продукции. Именно в связи с тем, что адекватная система управления дебиторской задолженностью может быть определена исключительно на основании индивидуального и комплексного подхода, однозначного и универсального решения данная проблема не имеет. В соответствии с теми особенностями, которые свойственны работе предприятия в целом, основной задачей становится создание условий, при которых всеми дебиторами долг по оплате продукции (работ, услуг) погашается своевременно и в полном объеме [4].

В соответствии с этим современная система управления дебиторской задолженностью включает в себя три основных блока, элемента, от качества которых зависит в результате эффективность данной политики в целом:

– формирование финансовой политики, в рамках которой предоставление рассрочки является выгодным финансовым и управленческим инструментом привлечения и удержания клиентов;

– разработка и реализация мер, связанных со снижением и предупреждением рисков возникновения просрочек по обязательным платежам и возникновением безнадежной задолженности;

– формирование и реализация эффективных мероприятий, связанных с рефинансированием дебиторской задолженности при возникновении угроз просрочки или неоплаты [2, с. 19].

Для определения эффективных мер по управлению дебиторской задолженностью необходимо реализовать определенный комплекс мероприятий, которые включают в себя, соответственно:

– провести анализ дебиторской задолженности;

–рассчитать с учетом особенностей работы предприятия и имеющихся ресурсов, какая предельная величина оборотного капитала может быть инвестирована в дебиторскую задолженность;

–определить периодичность и порядок проведения анализа и мониторинга дебиторской задолженности предприятия, предельные допустимые значения основных коэффициентов;

–разработать и утвердить на уровне локального нормативно-правового акта кредитную политику предприятия исходя из условий сотрудничества с отдельными группами покупателей и параметров предоставления им коммерческого кредита;

–выявить совокупность методов управления дебиторской задолженностью в целях рефинансирования [3, с. 201].

Основой применения данных методов является снижение риска просрочек по платежам и недопущение перехода дебиторской задолженности в безнадежную ко взысканию. В случае эффективной и работающей политики по управлению дебиторской задолженностью создаются условия для оперативного и своевременного перевода дебиторской задолженности в денежные средства как более ликвидные оборотные активы.

В практике современного управления дебиторской задолженностью предприятия используются различные методы: принятие решения о применении каждого из них осуществляется в индивидуальном порядке в зависимости от имеющихся ресурсов и особенностей конкретного дебитора. В современной системе финансового управления распространенными, в частности, являются такие методы, как учет векселей, выданных покупателями, секьюритизация, страхование платежей, цессия, форфетинг, факторинг. Применение каждого из названных методов имеет свои особенности [1].

В частности, цессия представляет собой уступку права требования на образовавшийся долг третьему лицу. Оформление уступки (в основном количестве случаев по стоимости ниже базовой величины дебиторской задолженности) осуществляется посредством заключения соглашения о смене

первоначального кредитора. К новому кредитору переходят все права, связанные с возможностью требовать оплаты долга и возникших с момента наступления срока оплаты штрафных санкций. В свою очередь, факторинг характеризуется как договор финансирования под уступку денежного требования: то есть третья сторона принимает участие в соответствующих правоотношениях изначально: поставщик обязуется передать денежные требования к покупателю факторинговой компании и оплатить ей соответствующие услуги. В дальнейшем долг покупатель оплачивает уже факторинговой компании [1].

Использование векселей предполагает, что в качестве гарантии своевременного исполнения принятого на себя обязательства покупатель выписывает вексель – ценную бумагу с указанием суммы долга и сроков оплаты. До наступления сроков оплаты такой вексель поставщик может передать в банк и, за вычетом дисконта, являющегося оплатой банковских услуг, получить денежные средства по номиналу векселя. В рамках форфейтинга объединяются элементы учета векселей и факторинга.

Страхование дебиторской задолженности и образование резерва в счет погашения дебиторской задолженности предполагает страхование долга дебиторов или определенного его процента. Одним из методов финансового управления выступает также формирование резерва в счет возможного образования просроченной задолженности или дебиторской задолженности, безнадежной к взысканию [4].

Таким образом, современная практика управления дебиторской задолженностью предполагает возможность использования различных методов и аспектов управления, одним из ключевых условий которого выступает использование индивидуального и комплексного подхода, направленного на обеспечение возможностей для снижения риска неуплаты задолженности.

Литература

1. Зубарев И.С., Селиванова Н.С. Анализ актуальных методов управления дебиторской задолженностью // Вестник Евразийской науки. 2020. №2.

2. Кулешова А.И., Вельм М.В. Методы управления дебиторской задолженностью // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 1-2 (59).

3. Непримеров С.Н. Управление дебиторской задолженностью предприятия // Молодой ученый. 2020. № 24 (314).

4. Радюкова Я.Ю., Загуменов Н.Р., Колесниченко Е.А. Инструментарий управления дебиторской задолженностью предприятия // Социально-экономические явления и процессы. 2017. Т. 12. № 2.

© Бюллетень магистранта 2022 год № 6