DOI: 10.17117/na.2015.10.01.399

<http://ucom.ru/doc/na.2015.10.01.399.pdf>

Поступила (Received): 14.10.2015

Стецюнич Ю.Н. Финансовые аспекты управления дебиторской задолженностью

Stetciunich Yu.N.
Financial aspects of management of receivables

Статья посвящена изучению современных методов управления дебиторской задолженностью хозяйствующего субъекта. В работе освещаются вопросы формирования резерва по сомнительной дебиторской задолженности, страхования, затрагиваются современные проблемы трансформации такой задолженности. Анализируются разные методики оценки качества дебиторской задолженности

Ключевые слова: дебиторская задолженность, система, риски, методы управления

The article is devoted to the study of modern methods of management of receivables economic entity. The paper highlights the issues of formation of a reserve for doubtful accounts receivable, insurance, deals modern problems of transformation of such indebtedness. Analyzed different methods of assessing the quality of receivables

Key words: receivables, system, risks, control methods

Стецюнич Юлия Николаевна

Кандидат экономических наук, доцент
Ленинградский государственный университет им.
А.С. Пушкина
г. Санкт-Петербург, Пушкин, Петербургское ш., 10

Stetciunich Yuliya Nikolaevna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Leningrad state university named A.S. Pushkin
Sankt Petersburg, Pushkin, Peterburgskoe shosse, 10

Размер дебиторской задолженности является индикатором эффективности хозяйственной деятельности. Согласно статистическим данным дебиторская задолженность хозяйствующих субъектов в РФ без учета субъектов малого бизнеса за 2014 год составляет 31014 млрд. руб., доля задолженности покупателей 51,82% (16074 млрд. руб.); по отношению к 2013 году эти показатели возросли: на 18% увеличилась сумма задолженности, на 35,94% выросла задолженность покупателей.

С позиции финансового менеджмента управление дебиторской задолженностью остается актуальным в связи с ростом неплатежей. С одной стороны, «нормальный» рост дебиторской задолженности свидетельствует об увеличении потенциальных доходов и повышении ликвидности. С другой стороны, не всякий размер дебиторской задолженности приемлем для предприятия, так как рост неоправданной дебиторской задолженности может привести также к потере ликвидности. Особое внимание при управлении уделяется сомнительной дебиторской задолженности, поэтому при анализе первоочередным является определение срока возникновения дебиторской задолженности

[5,с.74]. Рост сомнительной (просроченной) дебиторской задолженности составил в 2014 году по отношению к 2013 году 36,36% или 436 млрд. руб. За 2014 год просроченная дебиторская задолженность в структуре общей задолженности составила 5,26%, а в 2013 году – 4,5%, что является следствием ухудшения экономической ситуации в стране.

Важным этапом работы с дебиторской задолженностью организации является формирование резерва по сомнительным долгам. Порядок формирования резерва по сомнительным долгам определяется Учетной политикой организации. В состав резерва по сомнительным долгам включается любая необеспеченная задолженность, как просроченная, так и непросроченная, причем не только за реализованные товары, работы и услуги, но и по перечисленным авансам, а также по выданным беспроцентным займам. Также в Учетной политике организации должен быть закреплён общий порядок оценки платежеспособности должников и вероятности погашения дебиторских задолженностей. Согласно статистическим данным о просроченной задолженности размер резерва в среднем должен составлять 5% от дебиторской задолженности.

Традиционными методами управления дебиторской задолженностью являются: контроль соотношения дебиторской и кредиторской задолженности; разработка гибкой системы оплаты в зависимости от сроков и форм оплаты; использование системы скидок при досрочной оплате счёта; факторинг (перепродажа счетов дебиторов 3-м лицам); страхование сделок; использование банковской гарантии или поручительства; использование залога или залога; применение форфейтинга для внешнеэкономических сделок; установление вознаграждения персонала отдела сбыта за повышение эффективности продаж и получение платежей за отгруженную продукцию.

Управление дебиторской задолженностью представляет собой часть общего управления оборотными активами, т.е. финансовой политики организации, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности, обеспечении своевременной ее инкассации.

Систему управления дебиторской задолженностью условно можно разделить на два крупных блока: кредитную политику, позволяющую максимально эффективно использовать дебиторскую задолженность как инструмент увеличения продаж, и комплекс мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности [5,с.73].

Величина рисков непосредственно влияет на объем неплатежей, качество дебиторской задолженности. В свою очередь, величина дебиторской задолженности сказывается на ее оборачиваемости (в сравнении со скоростью оборота кредиторской задолженности). Для оценки вероятности погашения каждого долга в отдельности и отнести его к тому или иному виду, используют различные методы регулирования дебиторской задолженности предприятия, но чаще инвентаризацию дебиторской задолженности. В качестве основных путей регулирования дебиторской задолженности: зачет требований, новация, предоставление скидок, лимит на стоимость отгруженной продукции.

Для сглаживания отрицательных последствий рисков дебиторской задолженности используют методику оптимизации, которая состоит из следующих этапов: расчет вероятности банкротства дебиторов [2,с.28]; оценка качества дебиторской задолженности; формирование оптимального портфеля дебиторской задолженности с точки зрения рисков; расчет экономической эффективности применения инструментов управления «плохой» дебиторской задолженностью. Для проведения анализа качества дебиторской задолженности могут использоваться такие методики, как: оценка дебиторской задолженности методом дисконтированных денежных потоков; методика оценки дебиторской задолженности РОО; коэффициентная методика определения стоимости дебиторской задолженности и другие.

Особое внимание уделяется планированию работы с дебиторами и процессу управления риском неплатежей. Такая работа начинается с организации правильного и своевременного документооборота внутри компании и с контрагентами. Определяется круг сотрудников, которые отвечают за работу с дебиторами. Проводится регулярный анализ дебиторской задолженности, права изменения условий поставки, составляются регламентирующие документы с описанием порядка действий по возврату долгов. Нужно обязательно рассмотреть меры поощрения, мотивирования сотрудников на достижение минимальных установленных показателей задолженности.

Построение эффективной системы управления дебиторской задолженностью начинается с глубокого и всестороннего анализа и оценки кредитной политики организации, а также оценки текущего состояния работы по управлению дебиторской задолженностью на предприятии [4,с.135].

При оценке текущего состояния работы по управлению дебиторской задолженностью на предприятии могут быть выявлены две группы проблем: частные и общие. К частным проблемам относятся все ситуации, когда сроки оплаты задолженности уже миновали, либо подтверждение задолженности со стороны дебитора отсутствует по различным причинам, поэтому она была включена в состав сомнительной и требует пристального внимания со стороны администрации. Такие ситуации необходимо рассматривать и контролировать по каждому контрагенту отдельно, в том числе в разрезе отдельных договоров [3, с.99]. Основными способами решения частных проблем являются: создание резерва по сомнительным долгам; активная работа финансовых и юридических служб предприятия по инкассации задолженности в досудебном или судебном порядке; использования в организации современных форм рефинансирования дебиторской задолженности (факторинг, форфейтинг, учет векселей, переуступка прав требования); привлечение коллекторов.

К общим проблемам относятся все недостатки, связанные с организацией процесса управления дебиторской задолженностью на предприятии. В качестве примеров наиболее распространенных общих проблем можно назвать: на анализируемом предприятии не уделяется достаточного внимания управлению дебиторской задолженностью со стороны администрации, контроль и анализ дебиторской задолженности практически не осуществляется; отсутствует система планирования и нормирования дебиторской задолженности,

обоснованная кредитная политика, в частности не разработаны стандарты оценки финансовой надежности клиента, процедуры инкассации, распределение ответственности и мотивации сотрудников в части управления дебиторской задолженностью, а также система поощрения клиентов за более раннюю оплату; процедура управления задолженностью не регламентирована, ответственность за эту работу за конкретными должностными лицами не закреплена и др. Комплекс мер, направленных на решение общих проблем, может включать: разработку системы контроля и отслеживания дебиторской задолженности; организацию системы планирования и нормирования дебиторской задолженности; формирование недостающих элементов кредитной политики предприятия; регламентация и документирование процедуры управления дебиторской задолженностью [1, с.171].

Наличие просроченной дебиторской задолженности свидетельствует отнюдь не о том, что созданная на предприятии система работы с дебиторской задолженностью не работает, а о том, что необходимо грамотно отрегулировать ее модуль, касающийся взыскания имеющихся долгов. Также важно придерживаться двух принципов: постоянства поддержания контакта, а также адекватность формы воздействия на должника.

Имеющиеся меры можно разделить на три основных блока: предварительные или досудебные меры (телефонные звонки, переговоры, направление писем, претензий); судебные процедуры; исполнительное производство. Предварительные (досудебные меры) позволяют непрерывно осуществлять наблюдение за поведением и настроением должника, а, кроме того, формируют у последнего образ настойчивого кредитора, с которым надо как можно быстрее расплатиться. Обеспечительные меры принимаются судом на любой стадии процесса, если непринятие этих мер может затруднить или сделать невозможным исполнение судебного акта, а также в целях предотвращения причинения значительного ущерба заявителю [2, с.24]. Внедрение комплексной системы управления дебиторской задолженностью, что позволяет получить как качественный, так и количественный эффект. Качественный эффект проявляется в повышении «прозрачности» и управляемости бизнес-процессов, улучшении качества дебиторской задолженности, снижении рисков, связанных с несвоевременном погашением долгов. Количественный эффект проявляется в высвобождении денежных средств, «связанных» в дебиторской задолженности, в экономии на платежах за привлечение финансовых ресурсов, необходимых для компенсации изъятий из оборота и в уменьшении убытков.

Список используемых источников:

1. Косякова Л.Н. Анализ методов оценки инвестиционных проектов // Научное обеспечение АПК в условиях реформирования. СПб. Минсельхоз РФ, СПбГАУ, 2013. С. 170-173.
2. Стецюнич Ю.Н. Неправомерное банкротство: экономические признаки и возможность предотвращения // Вестник Ленинградского государственного университета имени А.С. Пушкина. 2014. Т. 6. № 1. С. 22-36.
3. Стецюнич Ю.Н., Недзельский А.Е. Отраслевая дивергенция традиционной и квази-интеграционной стратегии компании // Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. № 13. СПб. СПбГАУ, 2009. С. 97-101.

4. Стецюнич Ю.Н. Роль управленческого анализа в хозяйственной деятельности предприятий // Известия Санкт-Петербургского аграрного университета. 2008. № 8. С. 135-136.
5. Стецюнич Ю.Н. Управленческий анализ в фермерском хозяйстве // Известия Международной академии аграрного образования. Т. 2. № 6. СПб, СПбГАУ, 2008. С. 72-73.

© 2015, Стецюнич Ю.Н.

Финансовые аспекты управления дебиторской задолженностью

© 2015, Stetciunich Yu.N.

Financial aspects of management of receivables