

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ И МЕТОДЫ ЕЕ УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

Дранец Е.А., студентка гр.3, IV курс
Научный руководитель: Боровская М.Е., старший преподаватель
Белорусский государственный технологический университет
г. Минск

В современных рыночных условиях субъекты финансово-хозяйственной деятельности постоянно сталкиваются с проблемами возникновения и взыскания дебиторской задолженности. Это объективный процесс, обусловленный существованием рисков при проведении взаиморасчетов между контрагентами по результатам хозяйственных операций.

К образованию дебиторской задолженности ведет наличие договорных отношений между контрагентами, когда момент перехода права собственности на товары (работы, услуги) и их оплата не совпадают по времени.

Дебиторская задолженность – это сумма долга, причитающаяся организации от дебиторов, которая была получена в ходе совершения различных хозяйственных операций.

В настоящее время дебиторская задолженность составляет внушительную часть активов организаций. Обычно экономическая выгода от дебиторской задолженности выражается в том, что предприятие в результате ее погашения рассчитывает рано или поздно получить денежные средства или их эквиваленты. Соответственно дебиторскую задолженность можно признать активом только тогда, когда существует вероятность ее погашения должником. Если такой вероятности нет, сумму дебиторской задолженности следует списать.

Увеличение статей дебиторской задолженности вызывается тремя основными причинами:

а) наступлением неплатежеспособности, банкротства отдельных потребителей продукции, работ, услуг, получивших продукцию на условиях последующей оплаты;

б) необоснованной кредитной политикой хозяйствующего субъекта по отношению к покупателям, а также неразборчивым выбором партнеров;

в) возникновение препятствий для погашения дебиторской задолженности в связи с изменением внешних условий (изменение курсов валют, таможенных пошлин, квот и др.).

Исходя из этого, важно отметить, что управление данной задолженностью играет важную роль. Управление дебиторской задолженностью – это отдельная функция, целью которой является увеличение прибыли за счет управления задолженности, необходим прогноз оптимизации ее размера. Управление включает в себя комплекс мер по предотвращению появления сомнительной задолженности [1, с. 102]

Систему управления можно разделить на два крупных блока:

- разработка необходимой кредитной политики;
- разработка комплекса мер, направленного на предотвращение появления безнадежной или просроченной задолженности.

Кредитная политика организации представляет собой систему мер и правил, определяющую порядок предоставления предприятием кредитов и различных отсрочек платежей своим покупателям.

Возможно внедрить три вида кредитной политики для организаций:

1) Строгая кредитная политика будет подразумевать под собой отгрузку продукции исключительно по предоплате. Это позволит организации застраховать себя от рисков возникновения долгосрочной дебиторской задолженности. Данную политику выгодно применять на крупных предприятиях, спрос которых не пострадает.

2) Умеренная кредитная политика представляет собой возможность покупателя оплатить полученную продукцию в течение 30 дней. Однако сделка должна быть подкреплена соответствующими гарантиями в обязательном порядке. Так, не смотря на появление дебиторской задолженности организация снижает риск появления неплательщиков, тем самым минимизирует затраты на содержание задолженностей.

3) Либеральная политика. Срок предоставления кредита организацией будет превышать 30 календарных дней. При выборе данной политики организация сильно рискует, так как вероятность появления безнадежных к уплате задолженностей велика. Данной политикой организация привлекает к себе покупателей, тем самым стимулируя спрос.

Формирование политики управления дебиторской задолженностью предприятия должно осуществляться по следующим основным этапам:

- анализ дебиторской задолженности в предшествующем периоде; - формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции;
- определение возможной суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность по кредиту;
- формирование системы кредитных условий;
- формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация предоставления кредитов;
- формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности;
- обеспечение использования на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности.

Второй блок в основном направлен на организацию рабочего процесса экономистов, работающих в отделе сбыта. Также к данному блоку можно отнести разработку и внедрение системы напоминаний, которая позволит организации четко разграничивать отдельные безнадежные к выплате задолженности. Так, задачей второго блока является минимизация убытков предприятия, чего реально достигнуть благодаря предотвращению появления долгосрочной задолженности.

Главной целью управления дебиторской задолженностью является комплексная разработка мероприятий, направленная на совершенствование настоящей или формирование новой политики кредитования своих покупателей, и как следствие, увеличение прибыли. Грамотное и точное проведение анализа позволит оценить, насколько эффективно предприятие инвестирует свои средства в кредитование покупателей.

Развитие рыночных отношений приводит к появлению ряда новых форм расчетов с дебиторами, например рефинансирования дебиторской задолженности (осуществление ускоренного перевода в иные формы оборотного актива, такие как, денежные средства и высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги).

В зависимости от новации, присутствующей при разработке и реализации кредитной политики хозяйствующего субъекта, методы и инструменты управления можно условно разделить на две группы:

1. Традиционные методы и инструменты управления дебиторской задолженностью.
2. Инновационные методы и инструменты управления дебиторской задолженностью.

Традиционные методы и инструменты управления возникли на основании функционального подхода в теории управления. К данной группе методов относятся: анализ состояния дебиторской задолженности; организация системы расчетов с дебиторами.

Целью анализа задолженности является определение размеров дебиторской и кредиторской задолженности, их состав, структура и динамика, а также выявление влияний изменений в расчетных операциях на финансовое состояние предприятия.

Соотношение собственных и заемных ресурсов характеризует степень финансовой устойчивости предприятия, его платежеспособность, т. е. его возможность своевременно и полностью выполнять обязательства, определяется с помощью специальных коэффициентов, учитывающих реальные и потенциальные финансовые ресурсы предприятия, соотношения между его обязательствами и денежными поступлениями, а также другими активами как в краткосрочные, так в долгосрочные периоды времени [2, с.690-692].

Существуют такие инструменты управления дебиторской задолженностью, как форфейтинг и факторинг [3, с. 293].

Факторинг — перепродажа права на взыскание долгов; коммерческие операции по доверенности; услуга, связанная с получением денег за продажу в кредит. Большой плюс факторинга как системы заключается в информировании о случаях неоплаты.

Форфейтинг — это покупка долга, выраженного в оборотном документе, у кредитора на безоборотной основе. Это означает, что покупатель долга (форфейтер) принимает на себя обязательство об отказе — форфейтинге — от обращения регрессивного требования к кредитору при невозможности по-

лучения удовлетворения у должника. Покупка оборотного обязательства происходит, естественно, со скидкой.

На сегодняшний день большее распространение получил факторинг, который характеризуется тем, что фактор предоставляет поставщику комплекс услуг по управлению дебиторской задолженностью. Часто факторинговая сделка оформляется при помощи двух договоров - о предоставлении кредита и об управлении дебиторской задолженностью. Это вызвано налоговыми соображениями: проценты по кредитному договору не облагаются НДС.[4]

Другая традиционная черта факторинга - то, что денежные требования приобретаются фактором с целью получить по ним причитающиеся суммы, получив прибыль с разницы между ценой покупки и полученной суммой.

Производители – поставщики, покупатели товаров и услуг, и факторинговые компании (банки) как организаторы процесса факторинга имеют свои немаловажные выгоды. Все это дает возможность констатировать, что при регулярном применении факторинг может служить очень многогранным, высокоэффективным инструментом подъема экономики, совершенствования управления денежными потоками предприятия.

При заключении договора факторинга факторинговая компания (банк) не требует предоставления залога, открытия расчетных счетов поставщика и его дебиторов в одном из своих отделений, а также не проводит длительной проверки платежеспособности клиента.[5]

Недостатком факторинга является то, что он подходит предприятиям, осуществляющим регулярные поставки товаров, так как только в этом случае наиболее ценны услуги фактора по управлению дебиторской задолженностью. Факторинг не нужен тем компаниям, которые конкурируют за то, кто первый заплатит, это часто относится к нефтяному рынку, иногда к металлургическому. Факторинг не нужен на монополизированных рынках, где у поставщика нет необходимости бороться за покупателя путем предоставления им отсрочек платежа.

Таким образом, факторинг имеет ряд преимуществ в сравнении с кредитованием, и является именно тем инструментом, который позволит увеличить продажи и лучше использовать оборотные средства предприятия.

Таким образом, наличие значительного размера дебиторской задолженности, и ее постоянный рост в условиях финансового кризиса создают серьезные проблемы и угрозы деятельности предприятий. Поэтому в настоящее время одной из важнейших задач финансового менеджмента на предприятиях является эффективное управление товарной дебиторской задолженностью, которое должно быть направлено на оптимизацию ее размера, обеспечение своевременной инкассации долга, а также на реструктуризацию дебиторской задолженности и ее рефинансирования.

На современном этапе развития экономических отношений организациям необходимо выбирать действенные инструменты управления дебиторской задолженностью.

Список литературы:

1. Костюкова Е.И. Бухгалтерский управленческий учет // Москва: Кно-Рус, 2015. С. 268
2. Каримова Р. А. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности // 2015. Молодой ученый №10. С. 690-692.
3. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет (финансовый, управленческий) // 5-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. С. 584
4. Факторинг – финансирование продаж. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.fd.ru/article/1367.html
5. Договор факторинга: особенности, тонкости, нюансы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zanimaem.ru/kredit-dlja-biznesa/factoring/dogovor-factoringa.php>