

Возможные методы управления дебиторской задолженностью

*Михалева Виктория Александровна
Сибирский федеральный университет
Студент*

*Винникова Елена Александровна
Сибирский федеральный университет
Студент*

*Иванова Дарья Олеговна
Сибирский федеральный университет
Студент*

*Бабанина Ирина Сергеевна
Сибирский федеральный университет
Студент*

*Рудая Алёна Владимировна
Сибирский федеральный университет
Студент*

*Карелин Дмитрий Александрович
Сибирский федеральный университет
Студент*

Аннотация

В статье рассматриваются ключевые методы оценки использования оборотных средств на предприятиях. Выделены основные способы управления дебиторской задолженностью. Более подробно рассмотрен механизм факторинга.

Ключевые слова: оборотные средства, дебиторская задолженность, факторинг.

Receivables management methods

*Mikhaleva Viktoriya Alexandrovna
Siberian Federal University
Student*

*Vinnikova Elena Alexandrovna
Siberian Federal University
Student*

Ivanova Daria Olegovna
Siberian Federal University
Student

Babanina Irina Sergeevna
Siberian Federal University
Student

Rudaya Alena Vladimirovna
Siberian Federal University
Student

Karelin Dmitry Alexandrovich
Siberian Federal University
Student

Abstract

The article discusses the key methods for assessing the use of working capital in enterprises. Highlighted the main ways to manage receivables. The factoring mechanism is discussed in more detail.

Keywords: working capital, receivables, factoring.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности у предприятия возникает необходимость расчета своих контрагентов, бюджетом, государством. Отгружая готовую продукцию или оказывая услуги, предприятие, зачастую, не получает денежные средства в оплату немедленно, тем самым у организации возникает дебиторская задолженность.[1]

Управление дебиторской задолженностью это важный аспект в деятельности организаций, это контроль за динамикой оборачиваемости средств в расчетах, ускорение оборачиваемости свидетельствует о положительной тенденции.

Большое значение имеют выбор возможных контрагентов и определение требований к оплате товаров, предусматриваемых в договорах. Оплата продукции постоянным и проверенным клиентам обычно производится в кредит, причем условия кредитования зависят от множества условий.[3] Выбирая политику кредитования покупателей, предприятие должно рассмотреть основные методы управления дебиторской задолженностью:

1) Срок предоставления кредита.

В большинстве случаев применяются стандартные по условиям оплаты, в том числе по сумме и продолжительности кредитования, договоры, зачастую предприятия могут отклоняться от заданных условий кредитования. Выбирая максимальный срок оплаты поставленной продукции, предприятию необходимо учитывать правовые аспекты заключения договоров поставки и экономические последствия (в частности, учет влияния инфляции).

2) Стандарты кредитоспособности.

Заключая договор на поставку товаров и определяя в нем требования оплаты, предприятие старается придерживаться установленных им критериев кредитовая, для поддержания финансовой устойчивости в отношении покупателей. Компания учитывает то, насколько платежеспособен и надежен контрагент, условия договора, предоставляемая скидки, размера партии товаров, форм оплаты и другое, могут изменяться.[1]

3) Система создания резервов по сомнительным долгам.

Основанием для создания резерва является инвентаризация, проведенная по расчетам с контрагентами. По сомнительной задолженности, выявленной в результате инвентаризации, компания должна сформировать резерв. Нормативные акты по бухгалтерскому учету не содержат четких правил формирования резерва по сомнительным долгам, поэтому порядок создания резерва фирма должна разработать самостоятельно и закрепить его в учетной политике.

Под сомнительным долгом понимается любая задолженность перед компанией в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством или банковской гарантией.[2]

Безнадежными долгами (долгами, не реальными к взысканию) являются долги перед организацией, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации.[1]

В таком случае необходимо создавать резерв, за основу формирования резерва в бухгалтерском учете можно взять методику, изложенную в Налоговом кодексе (ст. 266 НК РФ):

а) по сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 календарных дней в сумму создаваемого резерва включается полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности;

б) по сомнительной задолженности со сроком возникновения от 45 до 90 календарных дней (включительно) в сумму резерва включается 50 процентов задолженности;

в) сомнительная задолженность со сроком возникновения до 45 дней не увеличивает сумму создаваемого резерва.

Учитывая данную методику налогового кодекса, предприятие должно иметь в «запасе» резерв для покрытия дебиторской задолженности. Предприятие может разработать свою политику формирования резерва.

4) Система сбора платежей.

Этот раздел работы с дебиторами предполагает разработку:

-процедуры взаимодействия с контрагентами в случае нарушения условий оплаты по договору;

Данный этап предполагает «устное» взаимодействие с контрагентами, далее пристальный анализ за исполнением условий договора, после чего

своевременная передача взыскания дебиторской задолженности через судебные органы.

-определение отрицательных значений показателей, свидетельствующих о существенных нарушениях условий договора;

-система санкций недобросовестных контрагентов(штрафы, санкции, внесение в стоп лист).[2]

Разработка системы штрафов будет своеобразным «стимулом» для выплаты задолженности в срок, что способствует положительной динамике в управлении дебиторской задолженности.

5) Система предоставляемых скидок.

В качестве бонуса для своих покупателей компания может разработать систему скидок, это способствует стимулированию их к своевременной оплате дебиторской задолженности. Конечно, не все предприятия могут позволить себе предоставлять скидки, но для крупных компаний, у которых сумма дебиторской задолженности составляет значительный процент в составе оборотных средств, имеет место рассмотреть систему бонусов.

б) Факторинг [2].

Одним из возможных вариантов сокращения потерь от задержки выплат дебиторской задолженности является факторинг - финансирование факторинговым предприятием поставщика под уступку денежного долга к заказчику[2]. Фактически схема факторинга выглядит следующим образом: банк (факторинговая компания) предоставляет кредит клиенту (поставщику) под залог права требования долга: сразу после оформления договора факторинга банк перечисляет на счет поставщика практически всю сумму задолженности (от 70-90% от суммы задолженности), а оставшуюся часть 10-30% за вычетом процентов, предусмотренных договором факторинга, за кредит и комиссионного вознаграждения перечисляют на счет поставщика после инкассации задолженности. Ставка процента, в большинстве случаев, не сильно разнится со ставкой от обычного кредита, а размер комиссионного вознаграждения составляет от 1 до 3% от суммы долга. Если факторинговые услуги банком предприятия-поставщика осуществляются постоянно, то ставка комиссионного вознаграждения обычно устанавливается достаточно низкой и близко к низшей границе интервала. Схема факторинга представлена на рисунке 1.

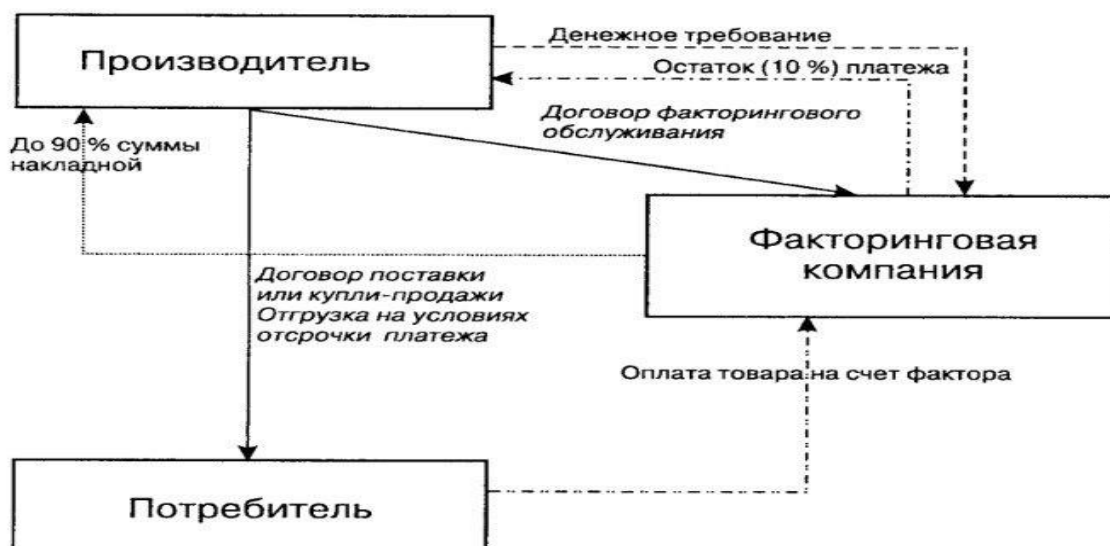


Рисунок 1- Схема факторинга

Представленная на рисунке схема факторинга может быть использована для управления дебиторской задолженностью на предприятиях, у которых сумма дебиторской задолженностью продолжает ежегодно расти. В условиях экономического кризиса, своевременная оплата оказанных услуг и товаров становится проблемой для потребителей, как следствие производителям приходится прибегать к разработке методов управления дебиторской задолженностью.

Политика кредитования достаточно сложный процесс, ведь от правильности ее разработки напрямую зависит на сколько своевременно и в полном объеме денежные средства будут возвращены предприятию.

Система управления дебиторской задолженностью требует постоянного контроля по ряду параметров. К ним относятся: срок обращения средств, вложенных в дебиторскую задолженность; структура дебиторов по различным критериям; применяемые схемы расчетов с контрагентами и возможность их унификации; схема контролинга за выполнением дебиторами своих обязательств; принципы резервирования сомнительных долгов; разработка системы принятия мер к недобросовестным покупателям, включенных в стоп-лист компании и другое. Мероприятия по принятию решений в отношении многих из перечисленных критериев носят в основном неформализованный характер и нарабатываются по мере становления компании. Для успешного управления оборотными активами предприятие должно разработать свою политику их контроля и использования.

Библиографический список

1. Бурмистрова Л. М. *Оборотный капитал предприятия: учебное пособие.* ИНФРА- М., 2009.
2. Ковалев В.В. *Финансовый менеджмент: учебное пособие.* М.: Издательский дом БИНФА, 2011. 15 с.

3. Мартояс К.А. Источники финансирования предприятия // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. №5