

ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА

Шумкова Т.Н.

Восточно-Европейский институт (426008, Ижевск, ул. Пушкинская, 268) e-mail: кафедра@mveu.ru

Шумков Н.В.

Ижевская государственная сельскохозяйственная академия (426069, Ижевск, ул. Студенческая, 11) e-mail: кафедра@mveu.ru

В статье авторами изложены основные аспекты управления дебиторской задолженностью как составной части финансового менеджмента современных организаций и определен перечень проблем возникающих в настоящее время в управлении дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, дебиторская задолженность, управление дебиторской задолженностью, оптимизация

OPTIMIZATION OF RECEIVABLES AS A FACTOR OF INCREASING THE EFFICIENCY OF PRODUCTION DEVELOPMENT

Shumkova T.N.

Eastern-European Institute (426008, Izhevsk, Pushkinskaya street, 270) e-mail: кафедра@mveu.ru

Shumkov N.V.

Izhevsk state agricultural Academy (426069, Izhevsk, street, Student, 11) e-mail: кафедра@mveu.ru

In this article, the authors set out the main aspects of accounts receivable management as an integral part of financial management in modern organizations and the list of problems currently in receivables management.

The Key Words: financial management, accounts receivable, accounts receivable management, optimization

В основе финансовой деятельности предприятий лежит постоянный кругооборот денежных средств, авансированных, для производства и сбыта продукции. В каждом производственном цикле эти средства должны возобновляться, то есть с прибылью возвра-

щаться организации. Дебиторская задолженность является одним из основных источников формирования финансовых потоков платежей. От состояния расчетов с дебиторами во многом зависит платежеспособность организации, ее финансовое положение и инвестиционная привлекательность.

Управление дебиторской задолженностью — отдельная функция финансового менеджмента, основной целью которой является увеличение прибыли компании за счёт эффективного использования дебиторской задолженности, как экономического инструмента [1].

Дебиторская задолженность является естественной составляющей финансовой деятельности предприятия. На долю дебиторской задолженности приходится, как правило, около трети и более всех оборотных активов предприятия, поэтому контроль за ее состоянием, поддержанием ее на должном уровне, является необходимым условием устойчивого финансового положения предприятия.

В рамках управления дебиторской задолженностью необходимо оптимизировать ее величину, поскольку на предприятие оказывает негативное влияние как увеличение размера дебиторской задолженности, так и резкое ее снижение.

В основе управления дебиторской задолженностью лежат два подхода:

- сравнение дополнительной прибыли, связанной с той или иной, схемой спонтанного финансирования, с затратами и потерями, возникающими при изменении политики реализации продукции;

- сравнение и оптимизация величины и сроков дебиторской и кредиторской задолженностей. Данные сравнения проводятся по уровню кредитоспособности, времени отсрочки платежа, стратегии скидок, доходам и расходам по инкассации [2].

При оценке оптимизации управления дебиторской задолженностью предприятия лежит принятие финансовых решений по следующим вопросам:

- учет дебиторской задолженности на каждую отчетную дату;
- диагностический анализ состояния и причин, в силу которых у фирмы сложилось негативное положение с ликвидностью дебиторской задолженности;
- разработка адекватной политики и внедрение в практику фирмы современных методов управления дебиторской задолженностью;
- контроль за текущим состоянием дебиторской задолженности.

При оптимизации дебиторской задолженности необходимо решить ряд задач:

- ограничение приемлемого уровня дебиторской задолженности;
- выбор условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств;

- определение скидок или надбавок для различных групп покупателей с точки зрения соблюдения ими платежной дисциплины;
- ускорение востребования долга;
- уменьшение бюджетных долгов;
- оценка возможных издержек, связанных с дебиторской задолженностью, то есть упущенной выгоды от неиспользования средств, замороженных в дебиторской задолженности.

В процессе работы по оптимизации дебиторской задолженности должна быть соблюдена последовательность.

На рисунке 1 отражены основные этапы управления дебиторской задолженностью, предлагаемые Бланком И.А.

В целях повышения рационального управления дебиторской задолженностью можно предложить следующие меры:

1. Взыскание дебиторской задолженности путем переговоров. Из всех перечисленных способов инкассации дебиторской задолженности путем переговоров с покупателями является одним из наиболее дешевых и удобных для предприятия-продавца. В процессе переговоров, в особенности, если они проходят при непосредственном посещении покупателя, можно получить важную информацию о финансовом положении покупателя, о его отношении к соблюдению платежной дисциплины и договорных отношений вообще, чего нельзя получить из официальных источников информации.

2. Оформление дебиторской задолженности векселем. Особенностью векселя в качестве долгового обязательства состоит в том, что он является безусловным, бесспорным, не зависящим от причин, вызвавшим его выдачу, обязательством. Разумеется, получение векселя не уменьшает объем дебиторской задолженности в составе оборотных активов предприятия. Однако, обеспечение дебиторской задолженности векселем предоставляет векселедержателю больше вариантов для управления и оптимизации дебиторской задолженности, обеспеченной векселем. Действительно, наличие векселя не только гарантирует векселедержателю получение указанной в векселе суммы по истечении определенного срока, но и позволяет самому рассчитываться данным векселем со своими контрагентами за полученные товары или услуги. При необходимости векселедержатель получить денежные средства по данному векселю раньше указанного в векселе срока, реализовав его третьим лицам.

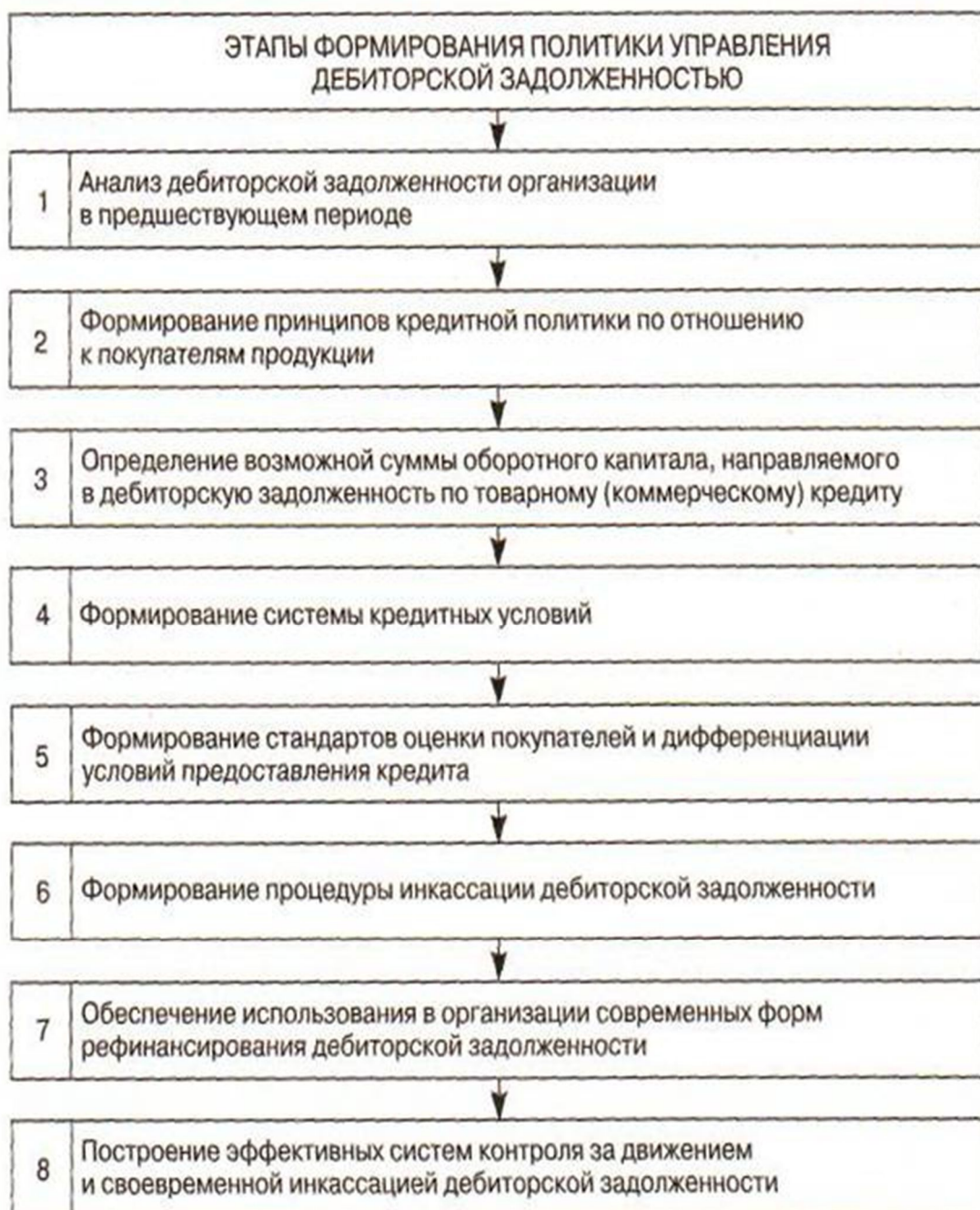


Рисунок 1- Этапы формирования политики управления дебиторской задолженностью [3].

3. Взыскание задолженности через суд. Взыскание дебиторской задолженности через суд необходимо в том случае, когда ни один из выше перечисленных способов инкассации дебиторской задолженности не дал положительного результата. Задача Арбитражного суда в данном случае сводится к изучению всех доказательств, представленных участниками арбитражного процесса с целью установления степени ответственности каждой из сторон по факту возникновения непогашенной дебиторской задолженности. Таким образом, если предприятие-кредитор выиграет арбитражный про-

цесс, предприятие-должник вынуждено будет погасить дебиторскую задолженность в соответствии с постановлением Арбитражного суда.

4. Уступка права требования как способ погашения дебиторской задолженности. Уступкой права требования или цессией называют соглашение о замене прежнего кредитора, который выбывает из обязательства, на другого субъекта, к которому переходят все права прежнего кредитора.

5. Инкассация дебиторской задолженности посредством факторинговых операций. Операции факторинга служат для финансирования под дебиторскую задолженность (уступку денежного требования), возникающую в процессе торговых операций между коммерческими предприятиями, при поставке товаров и услуг. Целью факторингового обслуживания кредиторов является своевременное погашение дебиторской задолженности, сокращение потерь из-за задержки платежей, предотвращение появления сомнительных долгов, устранению взаимных неплатежей, ускорению оборачиваемости капитала предприятий и повышению ликвидности предприятий.

6. Другие методы рефинансирования.

Форфейтинг – инструмент управления дебиторской задолженностью, представляющий собой покупку форфейтером у контрагента долга, как правило, оформленного аккредитивом или векселем, акцептованным плательщиком. Данный финансовый инструмент применяется также для финансирования внешнеторговых операций, носит среднесрочный характер (от 180 дней и более) и предназначается для продавцов товаров и услуг капитального, инвестиционного назначения. Форфейтинг, по своей сути, соединяет в себе элементы факторинга и учета векселей. Но в отличие от факторинга форфейтинг является однократной операцией. Форфейтинг используется при осуществлении долгосрочных (до 7 лет) экспортных поставок.

За границей широко используется еще одна современная форма рефинансирования активов, в частности, дебиторской задолженности - секьюритизация. Это процесс объединения прибыльных активов в пул с последующей продажей долей в этом пуле в форме ценных бумаг, обеспеченных активами [3].

Процесс управления дебиторской задолженностью невозможен без положения о кредитной политике – свода правил, регламентирующих предоставление коммерческого кредита и порядок взыскания дебиторской задолженности. Кредитная политика разрабатывается и принимается на год, по истечении которого уточняются цели и задачи, принятые стандарты, подходы и условия.

В кредитной политике необходимо отразить следующее:

- цели кредитной политики;

- тип кредитной политики;
- стандарты оценки покупателей;
- подразделения, задействованные в управлении дебиторской задолженностью, и т.д.

В процессе формирования принципов кредитной политики необходимо решить, каким образом руководству фирмы следует достигать компромисса между риском и ликвидностью своего бизнеса, учитывая влияние на этот выбор периода предоставления кредита, скидок, стандартов кредитоспособности и политики инкассации.

Тип кредитной политики неразрывно связан с типом политики управления оборотными активами. Различают три принципиальных типа комплексного управления оборотными активами – консервативный, умеренный и агрессивный. Применительно к кредитной политике фирмы характерными признаками каждой из стратегий являются отношение к кредитному риску и различная степень ликвидности дебиторской задолженности.

Консервативный тип кредитной политики направлен на минимизацию кредитного риска. При этом типе кредитной политики предприятие не стремится к получению высокой дополнительной прибыли за счет расширения реализации продукции (рентабельность) в кредит. Осуществляя такой тип кредитной политики, предприятие существенно сокращает круг покупателей товара в кредит за счет групп повышенного риска; минимизирует сроки предоставления кредита и его размера; ужесточает условия предоставления кредита и повышает его стоимость; использует жесткие процедуры инкассации дебиторской задолженности.

Умеренный тип кредитной политики фирмы характеризует типичные условия ее осуществления в соответствии с принятой коммерческой и финансовой практикой и ориентируется на средний уровень кредитного риска при продаже продукции с отсрочкой платежа.

Агрессивный (мягкий) тип кредитной политики приоритетной целью ставит максимизацию дополнительной прибыли за счет расширения объема реализации товара в кредит, не считаясь с высоким уровнем кредитного риска, который сопровождает эти операции. Механизмом реализации политики такого типа является распространение кредита на более рискованные группы покупателей продукции; увеличение периода предоставления кредита и его размера; снижение стоимости кредита до минимально допустимых размеров; предоставление покупателям возможности пролонгирования кредита [4].

По мнению Аксенова А., исполнительного директора ОАО «Хлебпром» (Челябинск), важно повышать эффективность инвестирования средств в дебиторскую задолженность, однако, если процесс управления коммерческим кредитованием рассматривать

с точки зрения долгосрочных перспектив, то на первое место нужно ставить лояльность клиентов. При этом решение о периоде отсрочки платежа необходимо принимать с учетом всех условий договора поставки продукции. Данный специалист отмечает, что в компании при установлении отсрочки платежа конкретному покупателю обязательно учитываются такие условия договора поставки продукции, как размер скидки, допустимая величина возвратов нереализованной продукции, величина занимаемых торговых площадей, ширина ассортимента поставляемой продукции. Причем все эти условия рассматриваются в совокупности. Сотрудники могут увеличить скидку и при этом снизить величину отсрочки платежа, либо увеличить отсрочку платежа, снизив допустимую величину возвратов нереализованной продукции [5].

Авторами статьи выявлено, что в современных организациях в управлении дебиторской задолженностью возникает ряд проблем:

1. не выстроена система коммерческого кредитования клиентов. Условия предоставления товарного кредита (кредитный лимит, длительность отсрочки, система скидок и надбавок) субъективны и не зависят от ценности клиента для компании;

2. не проводится оценка кредитоспособности клиентов;

3. в финансовой отчетности нет достоверной и однозначной информации о сроках погашения дебиторской задолженности; соответственно невозможно оперативно отследить ни сумму просроченной задолженности, ни длительность просрочки по каждому клиенту;

4. анализ оборачиваемости дебиторской задолженности либо не проводится вовсе, либо проводится в целом по группе клиентов, по направлению, по предприятию. Это приводит к размыванию просроченных долгов в общей массе задолженности и искажает фактическую ситуацию на предприятии;

5. не регламентирована работа с просроченной дебиторской задолженностью;

6. система мотивации не стимулирует контроль и сбор просроченной дебиторской задолженности.

Решение перечисленных выше проблем должно способствовать повышению эффективности производства за счет оптимизации дебиторской задолженности.

Список литературы:

1. Полякова Г.Б. Финансовый менеджмент. М. ЮНИТИ-ДАНА, 2010.-527с.
2. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. М.: Изд-во «Перспектива», 2008.-656 с.

3. Суетин С.Н. Моделирование эффективного функционирования промышленного предприятия. Учебное пособие / С.А. Мохначев, С.Н. Суетин, Н.П. Шамаева. Ижевск: РИО НОУ ВПО «КИГИТ», 2013.

4. Ермасова Н.Б. Финансовый менеджмент. Режим доступа: <http://www.be5.biz/ekonomika/f008/12.htm>

5. Вахрушина Н. Создание системы управления дебиторской задолженностью. Режим доступа: http://www.updz.ru/Sys_uprav_deb_zadolg.html