

УДК 622.338.3

Е.И. Царевская

РАЗРАБОТКА МЕТОДОВ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Предложена классификация дебиторов по их важности в сочетании с классификацией по дате возникновения. Данный подход дает возможность повысить коэффициент ликвидности и другие финансовые показатели. В случае просрочки или невозможности взыскания задолженности могут использоваться методы существующие в экономической практике. Важность данных предположений может быть применена в управлении дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, ликвидность, взыскание, факторинг.

В современных условиях деньги являются неотъемлемым атрибутом хозяйственной жизни. Все сделки, связанные с поставками материальных ценностей и оказанием услуг, завершаются денежными расчетами.

Основными видами расчетов являются продажа за наличные деньги и в виде безналичных платежей. В стабильной экономике доминируют безналичные расчеты, осуществляемые с помощью чеков, векселей, безналичных перечислений по расчетным и текущим счетам, системы корреспондентских счетов между различными банками, а также клиринговых зачетов взаимных требований через расчетные палаты.

Наиболее актуальным, остро стоящим перед всеми предприятиями в настоящее время является вопрос, который напрямую связан с расчетно-платежными операциями и, как следствие этого – несомненно, координирующего работу хозяйственного субъекта в целом – это дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность – суммы, которые покупатели должны предприятию. Поскольку около 20 % активов средней компании числятся в ее дебиторской задолженности, то выявление,

анализ состояния и эффективное управление этой статьей оказывает большое влияние на ликвидность, а, следовательно, и на укрепление финансового положения предприятия в целом.

Управление дебиторской задолженностью – это процесс реализации управленческих функций, включающий анализ состояния дебиторской задолженности (оценка объема, оборачиваемости и качества), разработку мероприятий по эффективному ее управлению.

Учитывая сказанное выше, можно с уверенностью сказать, что эффективное управление дебиторской задолженностью относится к необходимым условиям успешной работы предприятия, т. к. оно создает предпосылки для быстрого роста бизнеса и увеличения его финансовых возможностей. Ускоряется товарооборот, аккумулируются свободные средства, вовремя оплачиваются необходимые счета, а также фирма может оплатить кредиторскую задолженность в то же самое время, что и ее конкуренты. Такое предприятие в будущем может надеяться на скидки, т. к. снижается ее кредитный риск, связанный с оплатами дебиторов.

На сегодняшний день большинство предприятий имея уже критический уровень дебиторской задолженности начинают задумываться о четком контроле за платежами и внедрением программ и систем по эффективному управлению дебиторской задолженностью.

В данной работе для эффективного управления дебиторской задолженностью предлагается классифицировать дебиторов предприятия по важности в сочетании с классификацией по срокам возникновения, в отличие от существующих традиционных классификаций дебиторов предприятия отдельно по срокам возникновения, отдельно по видам и пр., а также широкое применение факторинга в операциях с дебиторами, одно из преимуществ которого заключается в экономии на налоге на прибыль поскольку в соответствии с современным налоговым законодательством налог на прибыль должен уплачиваться «по реализации», т.е. с момента фактической отгрузки товара.

В свою очередь, чем больше товарооборот с самым крупным покупателем, тем более разнообразную систему скидок, бонусов, различных видов товарного кредита можно предложить для стимулирования своевременной оплаты товаров и услуг.

Предложенный комплексный подход к классификации дебиторов предприятия позволит существенно снизить

размеры возникающей дебиторской задолженности.

Если же предприятие столкнулось с такой проблемой как дебиторская задолженность нереальная к взысканию вследствие ликвидации, банкротства или ухудшения финансового состояния компании – должника, то для ее взыскания следует использовать следующие способы:

- взаимозачет;
- использование быстроликвидных ценных бумаг от покупателей в счет оплаты продукции;
- продажа должником недвижимого имущества.

Дебиторская задолженность относится к высоколиквидным активам организаций, обладающим повышенным риском. Большой объем просроченной и безнадежной дебиторской задолженности существенно увеличивает затраты на обслуживание заемного капитала, повышает издержки организации, что влечет уменьшение фактической выручки, рентабельности и ликвидности оборотных средств, а значит и негативно сказывается на финансовой устойчивости, повышает риск финансовых потерь компании, поэтому поиск, разработка новых подходов к эффективному управлению дебиторской задолженностью являются актуальными.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гришина О. Факторы роста. Мнения игроков рынка факторинга. www.bankdelo.ru

2. Смачило В., Дубровская Е. «Управление дебиторской задолженностью» // Журнал «Финансовый директор» № 5,

2007г.

3. Суржан Е.В. Факторинг как инструмент управления дебиторской задолженностью. Дипломная работа. Финансовая Академия при Правительстве РФ, 2008 г.

4. www.fcfactoring.com. **ГИАБ**

Коротко об авторе

Царевская Е.И. – аспирант кафедры Экономики и планирования горного производства Московский государственный горный университет, Moscow State Mining University, Russia, ud@msmu.ru

