

УДК 336.64

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗЛИЧНЫХ МЕР РАБОТЫ С ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Тимин А.Н.

к.э.н., доцент кафедры

Вятский государственный университет,

Киров, Россия

Огородова С.Г.

магистрант

Вятский государственный университет,

Киров, Россия

Аннотация

В статье рассматривается эффективность различных мероприятий по управлению дебиторской задолженностью хозяйствующего субъекта. Приведена методика оценки качества дебиторской задолженности, представлены основные процедуры мотивирования клиентов на осуществление своевременного погашения своих обязательств. Представлены примеры возможной системы штрафов и скидок для контрагентов, использование которых связано со своевременным погашением дебиторской задолженности. Рассмотрены основные процедуры управления дебиторской задолженностью на предприятии.

Ключевые слова: Дебиторская задолженность, управление дебиторской задолженностью, рейтинговая оценка, система финансового стимулирования дебиторов, процедуры управления дебиторской задолженностью.

EFFICIENCY OF VARIOUS WORKERS WITH RECEIVABLE DEBT

Timin A.N.

Ph. D., associate Professor

Vyatka state University,

Kirov, Russia

Ogorodova S. G.

undergraduate

Vyatka state University,

Kirov, Russia

Annotation

The article discusses the effectiveness of various measures for the management of accounts receivable of an economic entity. A methodology for assessing the quality of receivables is presented, and the main procedures for motivating clients to implement timely repayment of their obligations are presented. Examples of a possible system of fines and discounts for counterparties, the use of which is associated with the timely repayment of receivables, are presented. The main procedures for managing receivables in an enterprise are reviewed.

Keyword: Receivables, receivables management, rating, system of financial incentives for debtors, receivables management procedures.

Деятельность любой организации направлена на максимизацию прибыли, в связи с чем руководство предприятия заинтересовано в снижении дебиторской задолженности, поскольку от их величины зависит финансовая устойчивость предприятия. Для осуществления контроля над дебиторской задолженностью необходимо формировать эффективную расчетную дисциплину.

Анализ, проведенный на примере предприятия пищевой промышленности, основным видом которого является производство колбас и мясных полуфабрикатов, позволил предложить в рамках повышения эффективности работы с дебиторской задолженностью ранжирование дебиторов по классу. Макет таблицы для ранжирования представлен ниже. В данной таблице дебиторы расположены по принципу уменьшения суммы задолженности. Поскольку для платежеспособных клиентов будут предложены более льготные условия, чем существуют в настоящее время, сами клиенты будут заинтересованы в повышении своего рейтинга.

Таблица 1 - Ранжирование дебиторов по величине дебиторской задолженности

Наименование	Сальдо на начало года	Обороты по дебиту	Обороты по кредиту	Сальдо на отчетную дату	Дата образования	Количество дней просрочки платежа
1	2	3	4	5	6	7
Дебитор 1						
Дебитор 2						
Дебитор 3						

Использование предложенной формы ранжирования дебиторов направлено на осуществление контроля за контрагентами, которые допустили просроченную дебиторскую задолженность.

После того как сотрудники финансового отдела определяют дни и величину просрочки, контрагентам предприятия необходимо присвоить кредитный рейтинг. Предлагаемые значения кредитных рейтингов отражены в таблице 2.

Таблица 2 - Значение кредитных рейтингов покупателей

Платежная дисциплина		Объем поставок	
Просрочка оплаты, дней	Рейтинг	Сумма поставок за год, тыс. руб.	Рейтинг
Больше 90	E	Меньше 400	E
90-60	D	400-600	D
60-30	C	600-800	C
30-1	B	800-1000	B
0	A	Свыше 1000	A

Суть предложения сводится к тому, что кредитоспособность хозяйствующих субъектов, с которыми работает предприятие-объект исследования, оценивается по двум показателям:

- 1) объем сотрудничества в денежном выражении;
- 2) уровень платежной дисциплины.

Выбор данных характеристик обусловлен тем, что они наиболее полно отражают значимость того или иного контрагента для предприятия, а также его финансовое состояние.

В зависимости от кредитных рейтингов, контрагентам необходимо разделить на группы, как это показано в таблице 3.

Таблица 3 - Разделение контрагентов АО «Кировский мясокомбинат» по кредитным рейтингам

Платежная дисциплина			Объем поставок			
Просрочка оплаты, дней	Рейтинг	Количество контрагентов	Сумма поставок за год, тыс. руб.	Рейтинг	Количество контрагентов	Сумма образовавшейся дебиторской задолженности по состоянию на 01.01.2017 год
Больше 90	E	10	Меньше 40	E	268	4956
90-60	D	42	40-60	D	77	6345
60-30	C	15	60-80	C	46	7552
30-1	B	205	80-100	B	8	5365
0	A	133	Свыше 100	A	6	4530
Итого						28748

Данные таблицы 3 показывают, что по контрагентам с кредитными рейтингами E и D образовалась дебиторская задолженность на сумму 11301 тыс. руб., что является нецелесообразным. С фирмами данных кредитных рейтингов необходимо работать на условиях предоплаты.

Предприятия, которые получают высокий рейтинг, необходимо использовать индивидуальные условия работы, которые отражены в таблице 4.

Таблица 4 - Индивидуальные условия работы для контрагентов

Рейтинг контрагента	Условия работы
С	Поставка услуг должна осуществляться только при наличии залога
В	В договорах на поставку услуг необходимо прописывать систему штрафов и пеней, а также следить за их строгим исполнением
А	Для контрагентов, имеющих данный рейтинг, необходимо предоставлять отсрочку платежа без использования санкций со стороны компании

Для предприятий, которые не исполняют взятые на себя обязательства, необходимо применять шкалу штрафных санкций. При этом их величина должна зависеть от количества дней просрочки. Предлагаемая система штрафов отражена в таблице 5.

Таблица 5 - Система штрафов, предусмотренная для контрагентов, %

Рейтинг	0 дн.	0-30 дн.	30-60 дн.	60-90 дн.	Свыше 90 дн.
А	0	0	0	0	0
В	0	0,01	0,02	0,03	0,04
С	0	0,02	0,03	0,04	0,05
Д	0	0,03	0,04	0,05	0,06
Е	Индивидуально				

Величина штрафа должна начисляться на сумму образовавшейся просроченной задолженности, а также умножаться на количество дней просрочки.

Порядок применения штрафных санкций, предлагаемый для предприятия, представлен на рисунке 1.

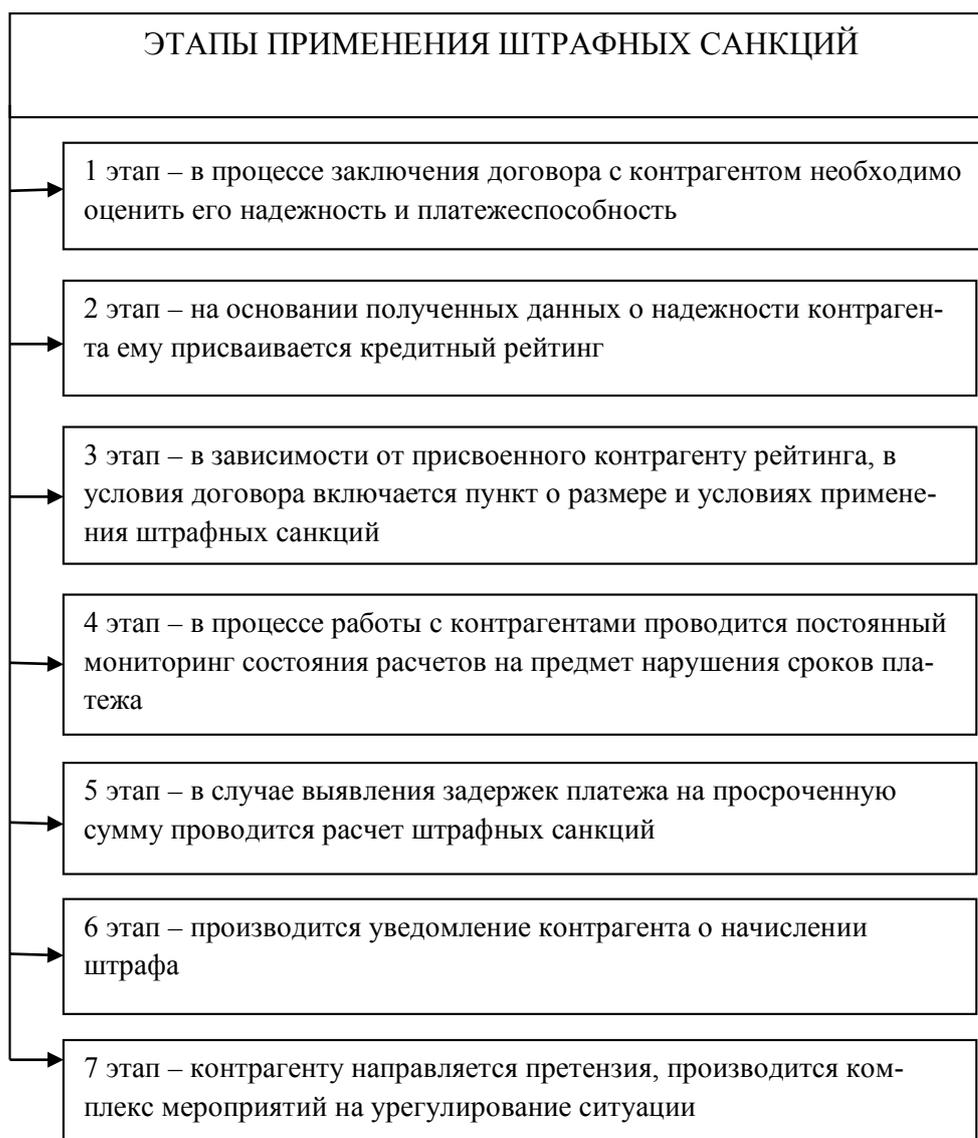


Рисунок 1 - Этапы применения штрафных санкций

Управление дебиторской задолженностью должно осуществляться в рамках регламента. Функциональные обязанности по управлению дебиторской задолженностью предлагается закрепить за следующими сотрудниками предприятия:

- финансовый директор;
- главный бухгалтер;
- руководитель юридического отдела;

- бухгалтер по расчетам.

Процедуры по управлению дебиторской задолженностью в рамках регламента отражены в таблице 6.

Таблица 6 - Процедуры управления дебиторской задолженностью и ответственные лица

Этап управления дебиторской задолженностью	Процедура	Ответственное лицо
Критический срок оплаты не наступил	Заключение договора Контроль отгрузки продукции Выставление счета Уведомление об отгрузке продукции Уведомление о сумме и расчетных сроках дебиторской задолженности	Бухгалтер по расчетам Зам. генерального директора Главный бухгалтер
Просрочка до 5 дней	Звонок с выяснением причин, формирование графика платежей Прекращение отгрузки продукции (до оплаты) Направление предупредительного письма о начислении штрафа	Бухгалтер по расчетам Зам. генерального директора Главный бухгалтер
Просрочка от 5 до 30 дней	Начисление штрафа Предарбитражное предупреждение Ежедневные звонки с напоминанием Переговоры с ответственными лицами	Бухгалтер по расчетам Зам. генерального директора Главный бухгалтер
Просрочка от 30 до 90 дней	Официальная претензия (заказным письмом)	Зам. генерального директора
Просрочка свыше 90 дней	Подача иска в арбитражный суд	Зам. генерального директора

Для снижения величины дебиторской задолженности предлагается следующая система скидок (табл. 7).

Таблица 7 - Система скидок при различных формах оплаты, %

Показатели	Процент
При оплате за наличный расчет	2
При задержке в оплате до 10 дней	1,5
При задержке в оплате от 10 до 20 дней	0,5
При задержке более 20 дней	-

Для того чтобы оценить, действенная ли данная система скидок для дебиторов предприятия, был проведен опрос, как изменятся условия их оплаты в случае применения системы скидок. В результате было установлено, что величину дебиторской задолженности можно существенно сократить.

Предложенные мероприятия по работе с дебиторской задолженностью в будущем способствовать существенному улучшению состояния расчетов, что положительным образом скажется на укреплении финансовой устойчивости предприятия.

Библиографический список:

1. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. - М.: ДИС, 2014
2. Румянцева Е.Е. Финансовый менеджмент. – М.: Юрайт, 2016. – 550 с.
3. Шадрина Г.В. Экономический анализ. Теория и практика. – М.: Юрайт, 2016
4. Пономаренко Л.В., Каменских Е.В. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как составной элемент финансовой политики предприятия // В сборнике: Научные меридианы - 2016. Сборник материалов II Международной научно-практической конференции. – М., 2016. - С. 147-153
5. Скрипченская Т.А. Повышение эффективности системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. - 2016. - № 38. - С. 97-101
6. Хусаенова А.А. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью // В сборнике: Начало в науке. Материалы Всероссийской научно-практической конференции школьников, студентов, магистрантов и аспирантов. - 2015. - С. 190-192

7. Шутько Г.Н., Дьяконова А.Р. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии // Экономика и социум. - 2015. - № 2-5 (15). - С. 190-193

Оригинальность 90%