

УДК 338.314

***УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КАК ЭЛЕМЕНТ
ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ
ОРГАНИЗАЦИИ***

Каримова А.А.

студент

Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Оренбург, Россия

Аннотация. Своевременность осуществления платежей и расчётов организации предопределяет возможность ее успешного функционирования в части устойчивости финансового состояния и получения положительных результатов деятельности. Одним из инструментов обеспечения ритмичности поступлений средств в организацию является управление дебиторской задолженностью. В статье представлена разработанная автором схема осуществления мероприятий по управлению дебиторской задолженностью для организаций малых форм собственности имеющих просроченные обязательства дебиторов. Сделан вывод о возможности улучшения финансового состояния организации посредством применения указанных мероприятий.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, финансовое состояние, финансовые результаты, просроченная задолженность.

***MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE AS AN ELEMENT OF
ENSURING A STABLE FINANCIAL CONDITION OF THE COMPANY***

Karimova A. A.

student

Orenburg Branch of Plekhanov Russian University of Economics

Orenburg, Russia

Annotation. The timeliness of payments and settlements of the organization determines the possibility of its successful functioning in terms of the stability of the financial condition and obtaining positive results of activity. One of the tools to ensure the rhythmicity of funds received by the organization is the management of accounts receivable. The article presents the scheme developed by the author, the implementation of measures for the management of accounts receivable for organizations of small forms of ownership with overdue obligations of debtors. The conclusion is made about the possibility of improving the financial condition of the organization through the use of these measures.

Key words: accounts receivable, financial condition, financial results, overdue debt.

Функционирование предприятия независимо от видов деятельности и форм собственности в условиях рынка определяется его способностью быть финансово устойчивым и приносить прибыль. Текущий этап развития экономики сопровождается кризисными явлениями, вызванными пандемией, нестабильностью национальной валюты и внешним давлением, что затрудняет функционирование хозяйствующих субъектов. В связи с этим вопросы ритмичности поступления и расходования ресурсов организации становятся чрезвычайно важными для обеспечения устойчивого финансового состояния коммерческой организации. Своевременность поступления денежных средств в организацию напрямую зависит от системы управления дебиторской задолженностью компании. Уровень эффективности системы контроля и анализа дебиторской задолженности большинства предприятий, особенно малого и среднего бизнеса достаточно низок и нуждается в совершенствовании. Вышесказанное позволяет заключить, что тема работы является весьма актуальной в современных условиях.

Следует отметить, что вопросы улучшения финансового состояния организации, базирующиеся на его всесторонней оценке представляют научный интерес для широкого круга исследователей, занимающихся проблемами

управления финансами организации. Так, показатели анализа дебиторской задолженности рассматривают в научных и учебно-методических трудах А.Г. Савицкой [6], А.Д. Шеремета [7], Н.В. Колчиной [3] и др. Имеющиеся работы отличаются фундаментальностью и широтой подхода к оценке финансового состояния организации и дебиторской задолженности как частного показателя.

В данной же статье автором разработана пошаговая схема управления дебиторской задолженностью организаций, апробированная на нескольких субъектах малого бизнеса Оренбургской области.

Основной акцент в предлагаемом подходе сделан на мероприятия по управлению уже имеющейся сомнительной и «ненормальной» задолженностью, а также усовершенствование механизма, препятствующего образованию задолженности данного вида в дальнейшем.

Мероприятия по совершенствованию управления дебиторской задолженностью должны состоять из трёх основных блоков, представленных на рисунке 1.



Рис. 1 Основные мероприятия по управлению дебиторской задолженностью

**Разработано автором*

Рассмотрим представленные элементы подробнее.

Для эффективного управления имеющейся проблемной дебиторской задолженностью необходимо:

1. Осуществить ранжирование дебиторов по степени влияния задолженности, на деятельность организации исходя из таких параметров как: размер долга в абсолютном и относительном выражении, срок возникновения задолженности, перспектива погашения и возможности дальнейшего сотрудничества.
2. Разработать для каждой категории должников индивидуальный график и условия погашения.

В случае необходимости индивидуальный подход может быть применен к каждому отдельно взятому экономическому субъекту. При этом в рамках каждой

категории отдельно необходимо выделить государственные учреждения и частные коммерческие структуры. Частный бизнес более гибок и мобилен в принятии управленческих решений по многим финансовым вопросам. Погашение задолженности государственных учреждений, как правило, привязано к имеющимся в бюджете финансовым ресурсам. Тенденция последних лет – наличие дефицита бюджета в большинстве муниципальных образований Оренбургской области. Связано это, прежде всего с сокращением дотаций из федерального бюджета и увеличением расходных обязательств, обеспечение которых должно финансироваться за счёт собственных средств. Если основная часть заказчиков организации — это государственные структуры, то необходимо чётко понимать сложности, сопряженные с сотрудничеством с ними, реально оценивать сроки и перспективу оплаты дебиторской задолженности, а также целесообразность работы с этими организациями вообще.

3. Проводить мероприятия, в том числе с привлечением органов власти по взысканию просроченной дебиторской задолженности.

Взыскание дебиторской задолженности между коммерческими организациями осуществляется через арбитражный суд с условиями соблюдения претензионного порядка и наличия доказательственной базы. Однако необходимо помнить, что использование данного механизма, скорее всего, повлечет разрыв долгосрочных деловых связей. Поэтому проведения данного мероприятия необходимо осуществлять, во-первых, в случае неэффективности более лояльных механизмов; во-вторых, если работы или услуги, оказываемые заказчику носили разовый характер.

Иным более лояльным мероприятием, не предполагающим взыскание в судебном порядке, является предоставление скидки на оплату дебиторской задолженности при условии её погашения в полном объёме единовременно и/или частями, выплачиваемыми в течение непродолжительного количества времени. Применение данного метода требует осуществления экономического обоснования размера предоставления скидки, а также соотнесения финансовых потерь, связанных с уменьшением суммы к погашению с убытками, которые организация несет в связи

с инфляцией и отвлечением финансовых ресурсов из оборота.

4. Рефинансирование дебиторской задолженности.

Наиболее распространённым способом рефинансирования дебиторской задолженности является факторинг. Сутью факторинга является продажа права взыскания долгов с дебиторов. При осуществлении данной сделки организация может получить в среднем 70-90% от суммы дебиторской задолженности. Применение данного механизма имеет ряд ограничений, связанных с:

- возможным отсутствием экономического эффекта от сделки, связанным с потерей финансовых ресурсов, превышающим уменьшение выгоды от несвоевременного погашения дебиторской задолженности заказчиком;
- негативным отношением дебитора к применяемому механизму и разрыву деловых связей;
- непривлекательностью, имеющейся у организации дебиторской задолженности для факторинговой компании.

Качественное преобразование системы управления дебиторской задолженностью должно базироваться, прежде всего, на работе с заказчиками. В этой связи предлагается:

1. Оценка платежеспособности заказчика.

Проводить оценку необходимо до момента заключения договорных отношений с заказчиком. Для этого можно воспользоваться данными финансовой отчетности клиентов, сравнить их с данными предыдущих лет. В случае отсутствия отчетности в открытом доступе необходимо проанализировать данные о деловой репутации заказчика, изучить основные виды осуществляемой деятельности, спрос на них в текущем периоде и т.д.

В случае если заказчиком является учреждение муниципального образования необходимо выяснить за счет, каких средств будут финансироваться работы и услуги. Изучить структуру и динамику расходов и доходов бюджета муниципального образования, уделить особое внимание статьям расходов, связанные с обеспечением безопасности.

2. Дифференцированная система работы с заказчиками.

Индивидуальный подход к заказчикам может рассматриваться в различных аспектах:

- предоставление скидок на оплату работ и услуг, зависящих от суммы заказа и срока погашения дебиторской задолженности;
- предоставление отсрочки платежа на взаимовыгодных условиях, в том числе на условиях предоплаты, частичной предоплаты или использования банковской гарантии;
- применение договоров, регламентирующих сроки, условия и формы оплаты, отличающиеся от типовых соглашений организации.

Дифференцированная система работы с заказчиками позволит организации минимизировать риски, связанные с несвоевременным погашением дебиторской задолженности. Кроме того, индивидуальный подход – это всегда конкурентное преимущество, способствующее увеличению клиентской базы.

Еще одной составляющей дифференцированной работы с заказчиком является ранжирование клиентов. Наиболее приемлемой в этом аспекте является система «АВС», которую можно использовать не только составления реестра старения счетов и контроля за сомнительным долгом, но и для учёта реальных и потенциальных заказчиков.

3. Ориентация на большое число заказчиков, чтобы уменьшить риск неуплаты одним или несколькими заказчиками.

Следует отметить, что реализация всех вышеуказанных мероприятий должна основываться на определении экономической выгоды от их внедрения.

Система контроля дебиторской задолженности должна включать:

- определение минимально необходимой потребности в денежных активах для осуществления текущей хозяйственной деятельности и установление нижнего предела остатка необходимых денежных средств на расчётном счёте организации;

- проведение постоянного мониторинга и осуществление контроля состояния расчетов с заказчиками, особенно по сомнительным задолженностям;
- отслеживание соотношения дебиторской и кредиторской задолженности.

Совершенствование системы управления дебиторской задолженностью должно базироваться на распределении новых функциональных обязанностей среди сотрудников организации. В частности, реализация указанных мероприятий должно осуществляться бухгалтером-экономистом и главным бухгалтером, контроль процесса реализации и мониторинг результатов – директором.

Таким образом, внедрение в практическую деятельность организаций малых форм собственности, вышеуказанных мероприятий, позволит минимизировать случаи кассовых разрывов, возникающих по причине возникновения просроченной дебиторской задолженности. Усовершенствование системы управления дебиторской задолженностью позволит оптимизировать её уровень и как следствие сохранить устойчивость финансового состояния организации.

Библиографический список:

1. Золотова Л.В., Портнова Л.В. Статистический анализ и прогнозирование основных показателей развития малого предпринимательства в России//Л.В .Золотова, Л.В. Портнова// В сборнике: Теория и практика финансово-хозяйственной деятельности предприятий различных отраслей. Сборник трудов I Национальной научно-практической конференции. 2019. С. 557-560.

2. Киданова М.С., Колодяжная А.Ю. Идентификация финансовых рисков по формам бухгалтерской отчётности организации (на примере ПАО «Ростелеком») // В сборнике: Инновационное развитие экономики. Будущее России. материалы и доклады VI Всероссийской (национальной) научно-практической конференции. 2019. С. 226-232.

3. Колчина Н.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие для вузов/Н.В.Колчина - М.: Юнити-Дана, 2018. – 550 с.

4. Лаптева Е.В., Огородникова Е.П. Организационные основы налогового учёта / Е.В. Лаптева, Е.П. Огородникова //Аудиторские ведомости. - 2019.- № 2. - С. 62-64.

5. Новиченко Н.М., Колодяжная А.Ю. Применение зарубежных методик прогнозирования банкротства на российских предприятиях//В сборнике: Современная экономика и общество глазами молодых исследователей Сборник статей участников Международной научно-практической конференции V Уральского вернисажа науки и бизнеса. В 3-х томах. Под общей редакцией Е.П. Велихова. 2018. С. 321-325.

6. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебное пособие для вузов/ Г.В.Савицкая. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 587 с.

7. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: учебник / А.Д. Шеремет, Е.В. Нагашев. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 374 с.

Оригинальность 91%