

5.13. ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ ЗА ДВИЖЕНИЕМ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ЕЕ ОПТИМИЗАЦИЯ

Федотова М.Ю., к.э.н., доцент кафедры «Финансы»;
Новичкова О.В., к.э.н., доцент кафедры «Финансы»

Пензенский государственный аграрный университет, г. Пенза

Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ

В статье проведен анализ и дана оценка состояния дебиторской задолженности исследуемой компании. Предложена система контроля за ее движением и своевременной инкассацией, включающая использование **ABC**-анализа для ранжирования по мере убывания суммы долга, группировку дебиторской задолженности по срокам ее погашения, ведение реестра старения дебиторской задолженности, ранжирование покупателей. Рекомендован ряд мероприятий, направленных на оптимизацию размера дебиторской задолженности: использование системы скидок и штрафов, мотивация менеджеров отдела продаж и предварительная проверка финансового состояния новых контрагентов при предоставлении им рассрочки платежа. Рассчитаны нормативы по дебиторской задолженности и запасам для различных сценариев развития экономики на перспективу, на основе которых сделан вывод о возможности финансировать текущую деятельность компании без привлечения краткосрочных кредитов.

В современном мире ни один хозяйствующий субъект не может существовать без дебиторской задолженности, так как ее появление объясняется объективными причинами:

- для должника – возможность использования дополнительных, причем бесплатных, оборотных средств;

- для кредитора – расширение рынка сбыта товаров (работ, услуг) [3, с. 40].

К появлению дебиторской задолженности приводит существование договорных отношений между контрагентами, когда момент перехода права собственности на товары (работы, услуги) и их оплата не совпадают по времени [1, с. 145].

Средства, которые составляют дебиторскую задолженность хозяйствующего субъекта, отвлекаются из хозяйственного оборота, что является отрицательным моментом для финансового состояния организации.

Даже имея потенциально хорошие финансовые результаты от продажи продукции (товаров, услуг), а также внереализационные доходы, можно многое потерять при увеличении дебиторской задолженности [9, с. 101].

В реальной практике часто возникают ситуации, когда предприятие по тем или иным причинам не имеет возможности взыскать с контрагентов долги. Дебиторская задолженность может «зависать» на долгие месяцы и даже годы. Увеличение дебиторской задолженности ухудшает финансовые показатели организаций и может привести к банкротству [4, с. 1].

Дебиторская задолженность, а особенно неоправданно «зависшая», являясь частью оборотных средств, сокращает показатели их оборачиваемости и тем самым приводит к уменьшению дохода предприятия [5].

В целях анализа дебиторской задолженности в табл. 1 приведены состав и динамика оборотных активов Открытого акционерного общества (ОАО) «Механика», которое осуществляет производство высокотехнологичной продукции, реализуемой в Российской Федерации и Содружестве Независимых Государств (СНГ).

Таблица 1

СТРУКТУРА И ДИНАМИКА ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ОАО «МЕХАНИКА»

Показатель	Остатки по балансу, тыс. руб.			Темп роста, %		Структура, %		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015-2014 гг.	2016-2015 гг.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Запасы	13 708	13 337	88 416	97,29	662,94	9,39	7,16	38,79
Налог на добавленную стоимость (НДС) по приобретенным ценностям	296	13	0	4,39	0,00	0,20	0,01	0,00
Дебиторская задолженность	123 975	171 328	139 007	138,20	81,14	84,91	91,92	60,99
Финансовые вложения	–	–	200	–	–	0,00	0,00	0,09
Денежные средства и денежные эквиваленты	3 186	114	284	3,58	249,12	2,18	0,06	0,12
Прочие оборотные активы	4 842	1 600	5	33,04	0,31	3,32	0,86	0,00
Итого оборотные активы	146007	186392	227912	127,66	122,28	100	100	100

Таблица 2

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОАО «МЕХАНИКА»

Годы	Оборачиваемость, об.	Рентабельность, %
2014 г.	3,27	34,88
2015 г.	2,80	22,80
2016 г.	2,06	22,14
Отклонение 2016 г. от 2014 г. (+, -)	-1,21	-12,74

Как видно из табл. 1, дебиторская задолженность в 2016 г. занимает наибольший удельный вес в структуре оборотных активов ОАО «Механика». Дополнительная иммобилизация дебиторской задолженности произошла из-за снижения объема продаж.

Оборачиваемость дебиторской задолженности в отчетном году значительно снизилась по сравнению с базисным – на 1,21 об. (табл. 2).

Снижение рентабельности дебиторской задолженности на 12,74% вызвано колебаниями спроса на продукцию предприятия. Относительный перерасход средств за счет снижения оборачиваемости

дебиторской задолженности в 2015 г. составил 25 442,7 тыс. руб., а в 2016 г. – 6 904,0 тыс. руб.

Из результатов анализа периода оборачиваемости дебиторской задолженности видно, что время нахождения средств в дебиторской задолженности увеличилось в 2015 г. до 130,25 дн., а в 2016 г. – до 177,53 дн., т.е. по сравнению с базисным на 65,8 дн. Особенно значительное увеличение произошло по дебиторской задолженности покупателей и заказчиков (на 73,8 дн.) (табл. 3).

Состояние дебиторской задолженности в основном является результатом отношений организации с контрагентами. При управлении дебиторской задолженностью очень важным является сбыт продукции и срок ее инкассации [12, с. 77].

Таблица 3

ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОАО «МЕХАНИКА»

Годы	Дебиторская задолженность			
	всего	покупателей и заказчиков	по авансам выданным	прочая
Доля в оборотных активах, %				
2014	84,91	51,69	2,63	30,59
2015	91,92	75,62	2,19	14,11
2016	60,99	49,72	7,58	3,69
Период оборота, дн.				
2014	111,7	71,7	3,4	36,6
2015	130,3	95,5	3,5	31,3
2016	177,5	145,5	12,2	19,8
Изменение, дн.				
2015-2014	18,6	23,8	0,1	-5,3
2016-2015	47,2	50,0	8,7	-11,5

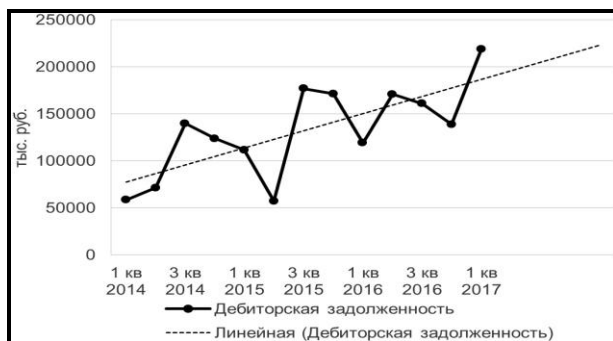


Рис. 1. Тренд величины дебиторской задолженности ОАО «Механика» за I квартал 2014 г. – I квартал 2017 гг.

Изменения квартальных уровней дебиторской задолженности, несмотря на сезонную составляющую, характеризуются восходящим трендом (рис. 1). Это означает, что, не используя инструменты контроля и оптимизации такой части оборотных активов, как дебиторская задолженность, предприятие рискует перейти в крайне инертное состояние, что отрицательно скажется как на возможности управления им, так и на его стоимости [7, с. 214].

Таким образом, результаты анализа дебиторской задолженности ставят задачу выработки практиче-

ских рекомендаций по построению эффективной системы контроля за ее движением и своевременной инкассацией. Для указанных целей может использоваться **ABC-анализ** [8, с. 67].

Дадим характеристику типов дебиторской задолженности, ранжированных по мере убывания суммы долга (согласно методу **ABC**). В категорию **A** входят наиболее крупные потребители продукции предприятия, их доля в формировании дебиторской задолженности составляет более 80%, но также значителен их вклад в формирование выручки предприятия.

Для клиентов категории **A** необходимы:

- прогноз платежей;
- постоянное отслеживание объемов заказываемых партий и регулярности взаимодействия.

В категорию **B** вошли менее важные для предприятия дебиторы с долей в 7,6% в общем объеме дебиторской задолженности предприятия, это поставщики товарно-материальных ценностей (ТМЦ) (общества с ограниченной ответственностью (ООО) «Оптторг», «Росинструмент», «Блиц», «МетПромТех», «Подшипник-групп»). Контрагенты данной категории должны оцениваться и проверяться регулярно, однако не очень часто.

Категория **C** представляет собой более широкую номенклатуру дебиторов с мелкими суммами долгов, сюда вошли как поставщики ТМЦ, так и более мелкие потребители продукции предприятия. Для управления дебиторами категории **C** фиксация информации о клиенте должна быть простой, контроль за состоянием долгов можно производить периодически.

Также можно выделить и категорию мельчайших клиентов **D**, носящих для рассматриваемого предприятия несущественный характер (их вклад в формирование дебиторской задолженности предприятия менее 0,05%). Дебиторскую задолженность для данной категории целесообразно урегулировать в ходе последующих поставок [10, с. 267].

Ввиду характера и структуры дебиторской задолженности ОАО «Механика» (наличие монопольных потребителей и аффилированных с предприятием организаций, попадающих в группу **A**) основные направления контроля – по срокам дебиторской задолженности и по соблюдению предельного лимита отвлечения средств в нее. В качестве инструмента контроля может применяться группировка дебиторской задолженности по срокам ее погашения:

- до 1 месяца;
- от 1 до 2 месяцев;
- от 2 до 3 месяцев;
- свыше 3 месяцев [6, с. 212].

Далее следует рассчитать удельный вес задолженности по каждой группе и, чем выше удельный вес более ранней задолженности, тем эффективнее ее структура. Следует стремиться к сокращению сроков погашения дебиторской задолженности (т.е. задолженности третьей и четвертой группы).

Обобщенную информацию о платежной дисциплине клиентов может дать расчет показателей ведомости непогашенных остатков (1).

$$y_{нзi} = \frac{ДЗ_i}{B_i} \times 100, \tag{1}$$

где DZ_i – дебиторская задолженность, возникшая в i -м месяце и оставшаяся непогашенной на дату расчетов;

B_i – выручка i -го месяца.

Результаты расчетов позволяют сделать вывод об ухудшении платежной дисциплины клиентов, если доля непогашенной задолженности увеличивается, и об улучшении, если доля уменьшается.

Для текущего контроля погашения дебиторской задолженности менеджерами может использоваться реестр старения дебиторской задолженности. Он представляет собой таблицу, содержащую неоплаченные суммы счетов, сгруппированные по периодам просрочки платежа: например, 0-7 дней, 8-15, 16-30, свыше 30 дней. В зависимости от длительности просрочки целесообразно применение различных по характеру мер: от телефонных переговоров для первой группы до обращения в арбитражный суд – для последней.

В качестве меры сдерживания отвращения средств в дебиторскую задолженность может использоваться установление кредитных лимитов в целом по предприятию и по отдельным контрагентам. В основу определения кредитного лимита по каждому контрагенту может быть положен анализ его надежности и выгодности для организации.

Оценка надежности покупателей базируется на данных финансовой отчетности и анализе своевременности расчетов. Она может включать следующие характеристики:

- юридические – периоды существования хозяйствующего субъекта и сотрудничества с организацией. Чем эти периоды дольше, тем покупатель более надежен;
- финансовые – уровень просроченной задолженности покупателем за прошедший период (чем он выше, тем клиент менее надежен); динамика кредиторской задолженности покупателя (при ее значительном увеличении надежность покупателя снижается); текущая ликвидность покупателя как соотношение его ликвидных активов и краткосрочных обязательств (чем она выше, тем надежность клиента лучше);
- производственные – наличие основных средств и других активов, численность работников. Чем больше у покупателя производственных ресурсов и чем позитивнее их динамика, тем он надежнее;
- рыночные – перспективы рынка, где работает контрагент; продолжительность деятельности организации на рынке; устойчивость рыночного положения покупателя, его доля. Чем лучше данные характеристики, тем клиент надежнее.

Выгодность ↑	Выгодный, но ненадежный: средний лимит задолженности (средний ранг)	Выгодный и надежный: максимальный лимит задолженности (высокий ранг)
	Невыгодный и ненадежный: минимальный лимит задолженности (прекращение отгрузки в кредит) (низкий ранг)	Невыгодный, но ненадежный: средний лимит задолженности (средний ранг)
	Надежность →	

Рис. 2. Ранжирование покупателей

Оценка выгоды покупателя основывается на анализе следующих показателей:

- динамики объема продаж;
- удельного веса в объеме продаж;
- рентабельности продаж.

Чем лучше эти характеристики, тем более выгодным является покупатель. После обобщения этих характеристик покупателей ранжируют в соответствии с матрицей (рис. 2) [2, с. 235].

Таким образом, у выгодных и надежных покупателей доля в дебиторской задолженности должна быть выше их доли в выручке, а у невыгодных и ненадежных – значительно меньше. Для новых покупателей лимит может устанавливаться в объеме, не превышающем выручку, которая получена организацией от данного покупателя за месяц.

Здесь следует отметить, что установление кредитных лимитов имеет смысл лишь в том случае, когда они действительно будут соблюдаться.

Помимо вышеперечисленных контрольных мер можно выделить ряд мероприятий, направленных на оптимизацию размера дебиторской задолженности: использование системы скидок и штрафов, мотивация менеджеров отдела продаж и предварительная проверка финансового состояния новых контрагентов при предоставлении им рассрочки платежа.

Применение системы скидок и штрафов позволяет создать предпосылки ускорения оплаты за продукцию и снизить риск возникновения просроченной дебиторской задолженности. Система начисления пеней и штрафов за нарушение сроков оплаты, установленных графиком погашения задолженности, прописывается в договоре. Предоставление скидок увязывается со сроками оплаты товаров: при полной предоплате предоставляется скидка в размере 3% от стоимости заказа, при частичной предоплате (более 50% от стоимости отгруженной партии) – скидка 2%, при оплате по факту отгрузки – скидка 1%. При предоставлении рассрочки платежа скидки не предоставляются.

В рамках системы мотивации персонала предлагается премирование менеджеров по продажам не только за выполнение плана по продажам, но и за исполнение обязательств теми контрагентами, по которым была произведена отгрузка с рассрочкой платежа.

Отсрочка платежа должна предоставляться без предварительной проверки финансового состояния покупателя. Последняя может проводиться на основе стандартного комплекта документации, запрашиваемой для новых покупателей на стадии заключения договора:

- учредительные документы;
- баланс и другая отчетность;
- выписка с расчетного (валютного) счета;
- документ о постановке на налоговый учет.

Вероятность оплаты предстоящей сделки напрямую зависит от платежеспособности покупателя.

Для повышения управляемости дебиторской задолженности и предупреждения образования просроченной задолженности также целесообразно использование способов добровольного урегулирования задолженности через:

- определение суммы задолженности и утверждение графика ее погашения, при этом заключается соглашение об отсрочке или рассрочке платежа;
- прекращение обязательства новацией – в этом случае обязательство прекращается путем соглашения сторон о замене первоначального обязательства другим обязательством между теми же лицами, предусматривающим иной способ или предмет исполнения (новацию). При за-

мене первоначального обязательства следует определить характеристики нового, и оно должно быть финансово эквивалентно первоначальному;

- заключение соглашения об отступном – используется в том случае, если должник не имеет возможности гасить долг на условиях первоначального договора. Отступное заключается в прекращении обязательства предоставлением определенной денежной суммы или передачей имущества (недвижимости, товаров, ценных бумаг и др.) в распоряжение кредитора. Сторонами устанавливаются размер, сроки и порядок предоставления имущества. Здесь также следует оценить эквивалентность обязательств [2, с. 238].

Выбранные методы контроля позволяют оперативно отслеживать уровень дебиторской задолженности, определять причину отклонений и, при необходимости, принимать соответствующие меры. Методы по стимулированию сокращения сроков погашения дебиторской задолженности направлены на высвобождение из оборота финансовых ресурсов для развития ОАО «Механика» на перспективу.

Для того чтобы определить финансовые ориентиры отвлечения средств предприятия в запасы и дебиторскую задолженность были использованы среднеквартальные значений оборачиваемости дебиторской задолженности и запасов ОАО «Механика» (табл. 4).

Таблица 4

ИСХОДНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НОРМАТИВА ПО ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ЗАПАСАМ

Показатели				
выручка, тыс. руб.	дебиторская задолженность, тыс. руб.	оборачиваемость дебиторской задолженности, дн.	запасы, тыс. руб.	оборачиваемость запасов, дн.
1	2	3	4	5
I квартал 2013 г.				
24 770	43 955	159,71	49 041	178,19
I квартал 2014 г.				
26 076	58 520	201,98	54 448	187,92
I квартал 2015 г.				
53 893	111 782	186,67	39 656	66,22
I квартал 2016 г.				
34 969	119 323	307,10	62 355	160,48
II квартал 2013 г.				
58 624	53 407	81,99	50 443	77,44
II квартал 2014 г.				
81 057	71 460	79,34	57 034	63,33
II квартал 2015 г.				
53 825	57 413	96,00	86 517	144,66
II квартал 2016 г.				
129 750	171 091	118,68	41 479	28,77
III квартал 2013 г.				
160 587	107 270	60,12	14 369	8,05
III квартал 2014 г.				
158 347	139 939	79,54	10 297	5,85
III квартал 2015 г.				
200 773	177 001	79,34	12 086	5,42
III квартал 2016 г.				
85 553	161 109	169,48	58 987	62,05
IV квартал 2013 г.				
80 016	91 185	102,56	24 111	27,12
IV квартал 2014 г.				
86 138	123 975	129,53	13 708	14,32
IV квартал 2015 г.				

Показатели				
выручка, тыс. руб.	дебиторская задолженность, тыс. руб.	оборачиваемость дебиторской задолженности, дн.	запасы, тыс. руб.	оборачиваемость запасов, дн.
1	2	3	4	5
105 269	171 328	146,48	13 337	11,40
IV квартал 2016 г.				
68 759	139 007	181,95	88 416	115,73
I квартал 2017 г.				
185 811	218 802	105,98	106 499	120,85

Нами предлагается использовать контрольные уровни запасов и дебиторской задолженности, которых организация должна стремиться придерживаться, чтобы обеспечить как свою текущую производственно-коммерческую деятельность, так и создание резервов для финансирования стратегического развития (табл. 5).

Таблица 5

НОРМАТИВНЫЕ ЗНАЧЕНИЯ ПО СТАТЬЯМ ЗАПАСОВ И ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОАО «МЕХАНИКА»

Показатели	Период			
	II квартал 2017 г.	III квартал 2017 г.	IV квартал 2017 г.	I квартал 2018 г.
Стабильное состояние экономики				
Собственные оборотные средства (СОС) на конец I квартала 2017 г.), тыс. руб.	20 7676			
Выручка, тыс. руб.	53521,7	101940,1	157592,3	93596,12
Норма, дн. (запасы)	148,20	78,55	20,34	42,14
Норма, дн. (дебиторская задолженность)	213,87	94,00	97,12	140,13
Норматив для запасов, тыс. руб.	88135,3	88971,7	35623,0	43827,4
Норматив для дебиторской задолженности, тыс. руб.	127182,6	106473,7	170061,1	145729,8
Сумма	215317,9	195445,4	205684,1	189557,2
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	20449,6	38949,3	60212,9	35761,2
Подъем экономики				
Выручка, тыс. руб.	88432,1	137023,1	192847	129021,9
Норма, дн. (запасы)	66,22	28,77	5,42	11,40
Норма, дн. (дебиторская задолженность)	105,98	79,34	60,12	102,56
Норматив для запасов, тыс. руб.	65070,8	43804,1	11608,8	16346,3
Норматив для дебиторской задолженности, тыс. руб.	137060,7	120799,8	128819,3	147031,4
Сумма	202131,5	164603,9	140428,1	163377,7
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	33788,2	52353,8	73683,0	49296,7
Спад экономики				
Выручка, тыс. руб.	18611,23	66857,06	122337,5	58170,39
Норма, дн. (запасы)	187,92	144,66	62,05	115,73
Норма, дн. (дебиторская задолженность)	307,10	118,68	169,48	181,95
Норматив для запасов, тыс. руб.	38861,2	107464,4	84349,1	74800,3

Показатели	Период			
	II квар- тал 2017 г.	III квар- тал 2017 г.	IV квар- тал 2017 г.	I квар- тал 2018 г.
Норматив для дебиторской задолженности, тыс. руб.	63506,2	88159,1	230379,7	117600,5
Сумма	102367,4	195623,5	314728,8	192400,8
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	7111,0	25544,8	46742,7	22225,8

Для определения нормативов по дебиторской задолженности и запасам были применены фактические значения их оборачиваемости. В условиях стабильного состояния экономики использовались средние значения данных показателей, в условиях подъема экономики – минимальные значения, в условиях спада экономики – максимальные значения по столбцам 3 и 5 табл. 4.

Величина СОС на конец I квартала 2017 г. позволяет определить объем дополнительного финансирования запасов и дебиторской задолженности (это 7 641,9 тыс. руб. во II квартале 2017 г. при стабильном состоянии экономики). При этом не рассматривается уровень краткосрочных финансовых вложений и денежных средств, составляющий не более 1% в структуре оборотных активов предприятия.

Прогнозная величина кредиторской задолженности, определенная методом процента от продаж, позволяет сделать вывод, что у организации имеется возможность финансировать свою текущую деятельность без привлечения краткосрочных кредитов [11, с. 145]. Используя общую схему финансирования оборотных активов за счет кредиторской задолженности и краткосрочных займов, у предприятия появляется возможность использовать высвобожденные из оборота средства для финансирования дополнительных вложений во внеоборотные активы (приобретение и модернизация оборудования) и научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), обеспечивающих стратегическое развитие предприятия.

Как следует из табл. 5, наилучшие условия для этого складываются при подъеме экономики. Однако, учитывая общие макроэкономические тенденции, наиболее вероятным является вариант стабильного развития экономики, на который и следует ориентироваться ОАО «Механика».

Литература

1. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент [Текст] : учеб. / Л.Е. Басовский. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 240 с.
2. Когденко В.Г. и др. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика [Текст] : учеб. пособие для вузов / В.Г. Когденко, М.В. Мельник, И.Л. Быковников. – М. : ЮНИТИ, 2011. – 472 с.
3. Козлова Е.А. Управление элементами оборотных активов [Текст] / Е.А. Козлова // Экономика, статистика и информатика. – 2013. – №3. – С. 40-44.
4. Новичкова О.В. Современные подходы к управлению дебиторской задолженностью предприятия [Текст] / О.В. Новичкова // Финансы и управление. – 2015. – №1. – С. 1.
5. Тагирова О.А. Управление деловой активностью организации [Электронный ресурс] / О.А. Тагирова, М.Ю. Федотова // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №6. URL: <http://www.science-education.ru/120-15694>.

6. Управление финансами: опыт российских организаций АПК [Текст] : монография / А.В. Носов, М.Ю. Федотова, О.А. Тагирова и др. – Пенза : РИО ПГСХА, 2016. – 263 с.
7. Федотова М.Ю. Анализ и оценка эффективности финансовой политики организации [Текст] / М.Ю. Федотова, О.В. Новичкова // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – №4. – С. 212-219.
8. Федотова М.Ю. Использование ABC- и XYZ-анализа в управлении запасами [Текст] / М.Ю. Федотова, О.А. Тагирова // Управленческий учет. – 2015. – №5. – С. 67-75.
9. Федотова М.Ю. Некоторые аспекты управления активами организации [Текст] / М.Ю. Федотова // Проблемы экономики в общегосударственном и региональном масштабах: сб. ст. III Всеросс. науч.-практ. конф. – Пенза : РИО ПГСХА, 2015. – С. 100-104.
10. Федотова М.Ю. Оценка исходной финансовой позиции и определение стратегических направлений развития компании [Текст] / М.Ю. Федотова // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – №5. – С. 266-271.
11. Федотова М.Ю. Прогнозирование финансового развития компании с использованием экономико-математических методов [Текст] / М.Ю. Федотова, О.В. Прокофьев // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – №2. – С. 141-149.
12. Федотова М.Ю. Управление оборотным капиталом на предприятии [Текст] / М.Ю. Федотова // Инновационные технологии научных исследований социально-экономических процессов: сб. ст. IV Междунар. науч.-практ. конф. – Пенза: ПДЗ, 2006. – С. 76-79.

Ключевые слова

Дебиторская задолженность; оборотные активы; контроль; оптимизация; оборачиваемость; рентабельность; ABC-анализ; группировка; ранжирование; сроки погашения; реестр старения; скидки и штрафы; запасы; нормативы.

Федотова Марина Юрьевна

Новичкова Ольга Вячеславовна

РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность. Одной из важнейших задач финансового менеджмента является эффективное управление дебиторской задолженностью, подразумевающее оптимизацию ее размера и обеспечение своевременной инкассации долгов. Дебиторская задолженность составляет почти треть от общей суммы долгов по стране. Данное обстоятельство говорит о неудовлетворительном состоянии взаиморасчетов между организациями. При этом организации не могут отказаться от кредитования своих клиентов с целью сохранения объема продаж. Все это обуславливает поиск эффективных способов и методов пополнения оборотных средств для снижения потерь, которые связаны с неплатежами организаций, и свидетельствует о том, что проблема оптимизации и внедрения эффективных технологий управления дебиторской задолженностью является одной из наиболее актуальных для российской экономики.

Научная новизна и практическая значимость. Как показывает практика, острая нехватка методических подходов к управлению дебиторской задолженностью создает трудности на пути оптимизации управления ею. В статье дана оценка эффективности управления дебиторской задолженностью ОАО «Механика». Проведен анализ ее динамики, структуры и эффективности использования; предложены практические рекомендации по построению эффективной системы контроля за ее движением и своевременной инкассацией. Они заключаются в следующем: на основе ранжирования дебиторской задолженности (согласно методу ABC) предложены конкретные меры по управлению долгами для каждой категории дебиторов; рекомендованы группировка дебиторской задолженности по срокам ее погашения, использование реестра старения дебиторской задолженности, применение системы скидок и штрафов, мотивация менеджеров отдела продаж и предварительная провер-

ка финансового состояния новых контрагентов при предоставлении им рассрочки платежа, использование способов добровольного урегулирования задолженности, расчет нормативов дебиторской задолженности. Выработка данных методов необходима для создания эффективных механизмов управления дебиторской задолженностью. Наличие и практическое применение данных методов позволит снизить и оптимизировать уровень дебиторской задолженности в современных организациях.

Заключение: рецензируемая статья отвечает требованиям, предъявляемым к научным публикациям, и может быть рекомендована к опубликованию.

Винничек Л.Б., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Организация и информатизация производства» Пензенского государственного аграрного университета, г. Пенза.

Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ