

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Е.В. Антимоник

Полесский государственный университет, kklena@rambler.ru

В ходе осуществления хозяйственной деятельности субъекты хозяйствования сталкиваются с проблемами возникновения дебиторской задолженности.

Понятие дебиторской задолженности является исключительно важным для определения финансового состояния организации, состояния источников финансирования текущих и капитальных затрат, а также для оценки правильности и обоснованности принимаемых управленческих решений. В зависимости от размера дебиторской задолженности, наиболее вероятных сроков ее погашения, а также от степени вероятности непогашения задолженности можно сделать вывод о состоянии оборотных средств организации и тенденциях ее развития.

Несомненно, что в условиях современного рынка продажа в кредит необходима и важна. Следует, однако, учитывать, что продажа в кредит вызывает значительный рост дебиторской задолженности и может привести к росту, как расходов, так и рисков. В сбытовой политике предприятия должны не только принимать во внимание положительные результаты кредитования покупателей (увеличение продаж и прибыли), но и учитывать, что данный процесс обычно сопровождается увеличением расходов по его обслуживанию.

Целями эффективного управления дебиторской задолженностью являются:

- увеличение объемов реализации продукции в краткосрочном и долгосрочном периоде для достижения требуемой прибыльности;
- максимизация эффекта (дохода) от инвестирования финансовых средств в дебиторскую задолженность;
- достижение требуемой оборачиваемости дебиторской задолженности;
- ограничение относительного роста просроченной дебиторской задолженности, в том числе сомнительной и безнадежной задолженности в структуре дебиторской задолженности.

Ограничению увеличения размера дебиторской задолженности будут способствовать следующие меры:

- базовой концепцией системы эффективных кредитных условий является клиент-ориентация. Таким образом, каждому покупателю создаются все условия для соблюдения финансовой дисциплины: предоставляются эффективный кредитный лимит, эффективный кредитный период, рассчитанные, в зависимости от этапа жизненного цикла канала распределения, ценовые скидки и ценовые наценки, стимулирующие покупателя к сокращению сроков расчета за поставленные товары. Очевидно, что при таком раскладе возникновение просроченной дебиторской задолженности является следствием нежелания платить или подлинных форс-мажорных обстоятельств (что случается крайне редко).

В таком случае кредитор имеет не только юридические, но и экономические основания немедленно начать процедуру досудебного урегулирования хозяйственного спора;

- размер кредита ограничивается размером эффективного кредитного лимита, что ограничивает риск снижения оборачиваемости дебиторской задолженности;
- стандарты оценки покупателей и условий предоставления кредита снижают риск возникновения просроченной дебиторской задолженности и замедления ее оборачиваемости за счет:
 - включения в систему дистрибуции только кредитоспособных покупателей;
 - концентрации усилий на наиболее привлекательных покупателях по критерию чистой маржинальной прибыли;
 - ежемесячной оценки текущей платежеспособности каждого клиента и назначения кредитного статуса, связанного с ужесточением кредитных условий при негативном отклонении в оборачиваемости дебиторской задолженности от требуемого значения;
 - однозначной связи кредитного статуса дебитора и соответствующего стандарта предоставления кредита;
- автоматизация процесса отслеживания дебиторской задолженности позволяет прекратить отгрузки в случае невыполнения обязательств клиентом;
- действия по профилактике возникновения просроченной дебиторской задолженности на этапе работы с клиентом снизят риск ее возникновения.

Необходимо отметить, что незакрытая дебиторская задолженность – это прямые убытки в работе предприятия. А именно порядок работы с дебиторской задолженностью помогает избежать всех рисков в отношениях с контрагентами.

Развитие рыночных отношений и инфраструктуры финансового рынка позволяют использовать в практике финансового менеджмента ряд новых форм управления дебиторской задолженностью – ее рефинансирование, т.е. ускоренный перевод в другие формы оборотных активов организации: денежные средства и высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги.

Основными формами рефинансирования дебиторской задолженности, используемыми в настоящее время, являются:

- факторинг;
- учет векселей, выданных покупателями продукции;
- форфейтинг.

Таким образом, предприятие должно стремиться снижать уровень дебиторской задолженности и повышать ее оборачиваемость, чтобы обезопасить себя от потери ликвидности.