

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Белоусова Ксения Юрьевна

магистрант, ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», РФ, г. Челябинск

Управление дебиторской задолженностью является частью управления оборотным капиталом любого предприятия.

Управление дебиторской задолженностью – это многогранный процесс. Устойчивость компании в долгосрочной перспективе всегда должна являться основным приоритетом. И у каждой компании существует нормативный объем заемных средств, который компания может обслуживать без риска неплатежеспособности. Основным, наиболее признанным критерием для такой оценки служит норматив Долг/EBITDA. Таким образом, компания, понимая свою доходность и размер EBITDA, может посчитать максимальный размер заемных средств и определить максимальный размер оборотного капитала.

Из максимального портфеля заемных средств формируется нормативный размер оборотного капитала, который компания может себе позволить, и его оборачиваемость. На практике у большинства торговых предприятий устанавливается нормативный размер оборотного капитала по его основным составным частям: норматив дебиторской задолженности; норматив складских запасов; норматив кредиторской задолженности. Далее нормативная дебиторская задолженность распределяется между клиентами через механизм установления лимитов.

Контроль за изменением оборотного капитала является важной частью управления любого предприятия. Эту функцию могут выполнять различные подразделения финансовой службы, на средних и крупных предприятиях чаще всего она реализуется подразделением казначейства.

Управление дебиторской задолженностью в компании как правило состоит из трех учетно-аналитических направлений:

1. Контрольное – установление лимитов риска на контрагентов.
2. Мотивационное – формирование дохода коммерсантов с учетом формирования резервов на дебиторскую задолженность.
3. Регулирующее – установление правил при работе с дебиторской задолженностью.

Основная задача контрольного направления заключается в выработке универсальных правил оценки риска невозврата дебиторской задолженности. Ее можно разбить на подзадачи: разработка правил по оценке финансового состояния дебиторов; разработка требований к обеспечению дебиторской задолженности; разработка правил в части предоставления авансов поставщикам; перевод клиентов на факторинг; возможность страхования дебиторской задолженности.

Правила компании устанавливают, что никакие активы (будь то товары или денежные средства) не могут быть переданы контрагенту, никакие сделки (потенциально несущие кредитные риски, например форвардные) не могут быть заключены без установления лимита риска на контрагента. И кредитная политика в отношении дебиторской задолженности

клиентов и поставщиков является составной частью политики компании в отношении кредитного риска.

Краеугольным камнем, который может показать уровень кредитного риска и объективно сравнить его между тысячами компаний, является модель оценки риска на контрагента. В зависимости от вида клиентов возможно использовать две системы (модели) оценки риска:

1. Упрощенная модель для небольших клиентов, основанная по большей части на кредитной истории и платежной дисциплине.
2. Полноценная модель анализа финансового состояния дебитора. Эта модель оценки риска учитывает: финансовые показатели; платежную дисциплину; качество менеджмента.

Далее рассмотрим управление дебиторской задолженностью как регулирующее направление. Управление дебиторской задолженностью неразрывно связано с внутренними правилами и политиками, которые действуют в компании. Обычно компании устанавливают повышенный процент за досрочную оплату по сравнению со стоимостью привлечения средств на денежном рынке на размер оцениваемой ими премии за риск. Здесь есть также два подхода: предлагать cash discount всем клиентам или отдельным группам. Единый подход обычно практикуют зарубежные поставщики электроники, таким образом, они одинаково оценивают риск всех своих дебиторов. Отечественные компании как правило используют второй – дифференцированный – подход, когда такие условия предоставляются отдельным клиентам, группам клиентов или секторам, где мы видим повышенные риски. Индивидуальные условия при досрочном погашении крупной дебиторской задолженности обсуждаются в каждом отдельном случае.

Управление дебиторской задолженностью: мотивационное направление. Один из основных принципов управления заключается в том, чтобы интересы компании и ее менеджмента максимально совпадали. Основная идея состоит в том, чтобы конкретные менеджеры были замотивированы на тот же финансовый результат, который по результатам его деятельности получит компания. Поэтому по каждому направлению строится упрощенный расчет финансового результата с учетом таких показателей, как стоимость использованных денежных средств и изменение резерва дебиторской задолженности. Поэтому чем больше у менеджера просроченной задолженности, которая не оплачивается, тем больше он использует оборотных средств компании, на которые начисляются проценты (при превышении бюджета еще и по повышенной ставке).

Таким образом, основа управления дебиторской задолженностью, это соблюсти баланс интересов между финансовым и коммерческим подразделениями компании. Ведь проще всего «закрутить гайки», чтобы ни один подозрительный дебитор не просрочил платеж, но при этом неизбежно пострадают продажи, а как итог – прибыль всей компании. Слышать, понимать и принимать позицию коммерческой службы является ключевой задачей зрелой финансовой функции. Финансовая служба должна быть помощником и консультантом бизнеса, а не только контролером и ограничителем.

Список литературы:

1. Технология реструктуризации дебиторской и кредиторской задолженности: учебное пособие / А.А. Любишкина, Г.Н. Ронова. – Москва: Евразийский открытый институт, 2077. – 102 с.
2. Экономический анализ оборотных активов предприятия: учебное пособие / Н.А. Хромых. – Москва: Русайнс, 2018. – 242 с.
3. Экономический анализ: учебник / В.И. Бариленко, О.В. Ефимова, Ч.В. Керимова, М.Н. Ермакова. – Москва : КноРус, 2017. – 381 с.