

Вестник Евразийской науки / The Eurasian Scientific Journal <https://esj.today>

2020, №2, Том 12 / 2020, No 2, Vol 12 <https://esj.today/issue-2-2020.html>

URL статьи: <https://esj.today/PDF/86ECVN220.pdf>

Ссылка для цитирования этой статьи:

Зубарев И.С., Селиванова Н.С. Анализ актуальных методов управления дебиторской задолженностью // Вестник Евразийской науки, 2020 №2, <https://esj.today/PDF/86ECVN220.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

For citation:

Zubarev I.S., Selivanova N.S. (2020). Analysis of current methods of accounts receivable management. *The Eurasian Scientific Journal*, [online] 2(12). Available at: <https://esj.today/PDF/86ECVN220.pdf> (in Russian)

УДК 33

Зубарев Илья Сергеевич

ФГБОУ ВО «Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д.Н. Прянишникова», Пермь, Россия
Доцент кафедры «Бухгалтерского учета и финансов»
Кандидат экономических наук
E-mail: zubarevilya@mail.ru

Селиванова Наталья Семеновна

ФГБОУ ВО «Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д.Н. Прянишникова», Пермь, Россия
Обучающаяся 5 курса направления подготовки 38.03.01 «Экономика»
E-mail: nata-11091994@yandex.ru

Анализ актуальных методов управления дебиторской задолженностью

Аннотация. В статье представлен анализ различных методов управления дебиторской задолженностью. Рассмотрена дебиторская задолженность в качестве объекта управления. Цель статьи заключается в раскрытии актуальных методов управления дебиторской задолженностью, а также в анализе существующих методик. В процессе повседневной работы предприятия ежедневно сталкиваются с фактом возникновения дебиторской задолженности. Недопущение просроченной дебиторской задолженности является одной из основных целей управления. Согласно данным статистической отчетности на многих российских предприятиях в полной мере не осуществляется работа с дебиторами, а уровень просроченной задолженности увеличивается, что приводит организации к необходимости заимствования оборотных средств для нормального функционирования и продолжения деятельности. В статье представлены методы управления дебиторской задолженностью, применяемые в мировой практике, такие как разработка грамотной кредитной политики, ранжирование дебиторов по группам, применение системы штрафов и скидок для контрагентов, использование взаимозачета, применение факторинга, цессии, страхования от невыплаты долга и др. В процессе написания статьи рассмотрена экономическая сущность дебиторской задолженности, определены актуальные методы управления, рассмотрены положительные и отрицательные аспекты применения отдельных методов управления дебиторской задолженностью. В процессе анализа существующей практики выявлено отсутствие универсального метода, применяемого вне зависимости от конкретного дебитора. Методы управления дебиторской задолженностью рационально применять в совокупности, как целостную систему работы с дебиторами. Комплексный подход к данной проблеме позволит использовать целесообразные инструменты

управления, применительно к отдельным дебиторам, что обеспечит предприятиям финансовую стабильность.

Ключевые слова: дебиторская задолженность; управление дебиторской задолженностью; анализ дебиторской задолженности; методы управления дебиторской задолженностью; факторинг; цессия; страхование рисков; кредитная политика; ранжирование контрагентов; взаимозачет

Введение (актуальность)

Наличие дебиторской задолженности в целом является нормальным практически для любой организации фактом, но при этом, высокие размеры дебиторской задолженности отрицательным образом сказываются на хозяйственной деятельности субъекта, так как влекут за собой временное отвлечение денежных средств из оборота – в этом проявляется экономическая сущность дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность, по сути, является имущественным требованием организации к должникам, которыми могут выступать и физические, и юридические лица. То есть, у организации имеются денежные средства в виде обязательств, которые только предстоит получить.

Так же как запасы и денежные средства, дебиторская задолженность выступает составным элементом оборотного капитала организации, который характеризуется различным уровнем финансового риска и ликвидности (способности превращаться в деньги).

В случае продажи организацией своей продукции на условиях отсрочки, бухгалтерская прибыль отражается в момент реализации, но фактический расчет может быть осуществлен значительно позже и у организации реальный приток денежных средств от данной операции отсутствует. То есть изменений в остатках денежных средств нет, а прибыль от продаж увеличилась. Следовательно, факт возникновения дебиторской задолженности непосредственным образом связывается с фактом возникновения прибыли [1].

Важно отметить, что задержка платежей от покупателей и заказчиков может возникать и по ряду субъективных причин.

Все эти факторы при определенных условиях могут привести организацию к необходимости заимствования средств для осуществления дальнейшей деятельности, либо и вовсе привести организацию к состоянию банкротства. Именно поэтому важно особое внимание уделять анализу и управлению дебиторской задолженностью.

Исследование

Согласно данным статистической отчетности, с 2000 года по 2019 год в Российской Федерации наблюдается периодическое снижение темпов роста дебиторской задолженности организаций (в том числе просроченной) (таблица 1). В годы экономического кризиса в стране наблюдается обоснованный рост дебиторской задолженности (в том числе просроченной), но организации в последующие годы снижают ее уровень. Можно предположить, что данная положительная динамика достигнута за счет широкого применения анализа и методов управления дебиторской задолженностью. Тем не менее, по данными статистической отчетности доля просроченной задолженности в общей сумме дебиторской задолженности остается на высоком уровне. В совокупности, это становится основанием для совершенствования кредитной политики организаций, использования различных методов управления дебиторской задолженностью.

Таблица 1

Темпы роста (снижения) дебиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) по Российской Федерации на конец года, в % к предыдущему году

Год	Дебиторская задолженность	В том числе: просроченная дебиторская задолженность
2000	122,6	112,5
2001	131,0	109,9
2002	114,1	90,4
2003	113,0	96,2
2004	125,0	95,7
2005	122,4	102,0
2006	124,3	121,5
2007	140,5	85,3
2008	124,6	118,5
2009	112,0	96,2
2010	116,6	103,6
2011	121,1	111,4
2012	104,9	104,9
2013	114,9	121,1
2014	118,1	136,0
2015	115,2	112,9
2016	103,7	98,5
2017	108,6	103,9
2018	115,9	113,7
2019	108,2	100,5

Составлено авторами на основе данных статистической отчетности

Данная динамика изменения уровня просроченной дебиторской задолженности относится ко всем отраслям экономики Российской Федерации. В частности, в отраслях сельского, лесного хозяйства, охоты, рыболовства, рыбоводства так же наблюдается изменение уровня как в положительную, так и в отрицательную сторону, но в целом уровень просроченной дебиторской задолженности остается высоким (рисунок 1).

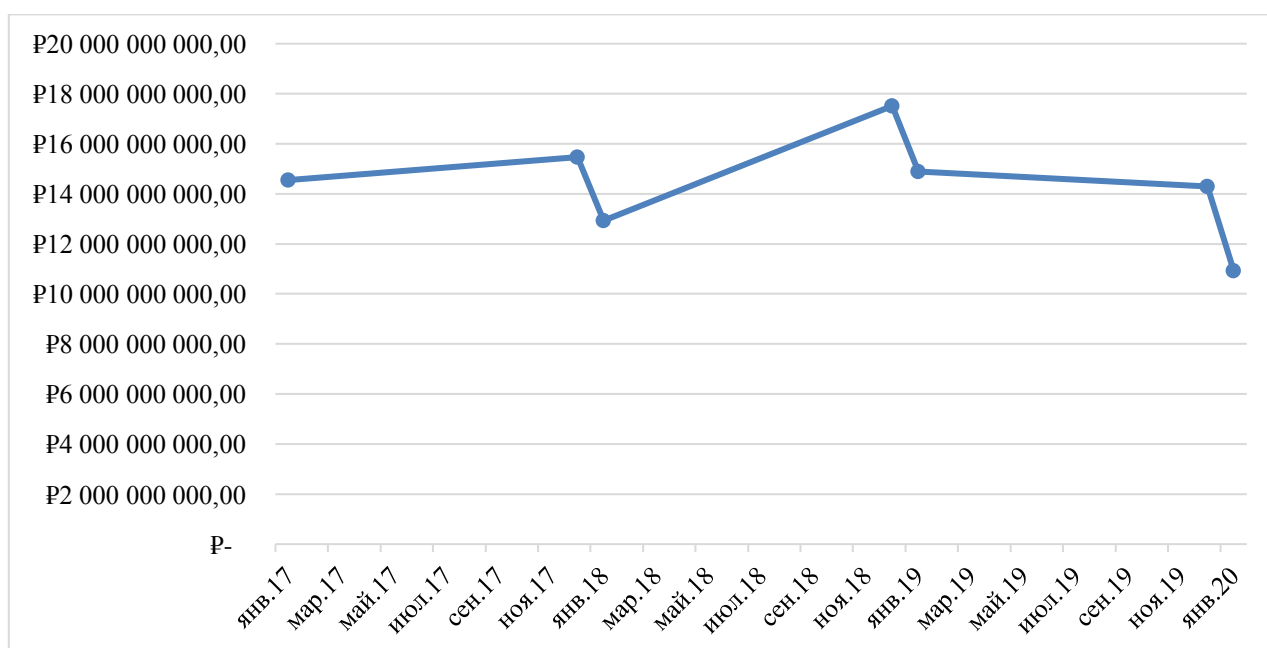


Рисунок 1. Динамика просроченной дебиторской задолженности предприятий сельского, лесного хозяйства, охоты, рыболовства и рыбоводства в Российской Федерации за период с января 2017 (разработан авторами на основе данных статистической отчетности)

Успешное развитие любой организации напрямую зависит от грамотно выстроенной кредитной политики и работы с дебиторами. Согласно Федеральному закону от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О бухгалтерском учете», все организации должны осуществлять внутренний контроль за совершаемыми фактами хозяйственной жизни [2].

Под внутренним контролем подразумевается система финансового и другого контроля, организованная руководством предприятия в целях осуществления эффективной работы организации, соблюдения политики компании, обеспечения сохранности активов, полноты документов, отражаемых в учете [3].

Систему внутреннего контроля и управления дебиторской задолженностью можно условно разделить на два крупных блока:

1. Кредитная политика, которая обеспечивает эффективное использование задолженности.
2. Комплекс мер, позволяющий сократить риск возникновения просроченной дебиторской задолженности.

Основная цель кредитной политики – обеспечение оптимального соотношения прибыли и затрат, связанных с финансированием дебиторской задолженности. Необходимо учитывать рентабельность инвестиций в дебиторскую задолженность, так же, как и последующий рост объема продаж.

При принятии кредитной политики, руководство предприятия должно разработать ряд процедур, направленных на оптимизацию объема дебиторской задолженности:

- рассрочка платежа (создание нескольких вариантов типовых договоров с разными сроками оплаты);
- разработка перечня критериев для контрагентов, которым возможно предоставление рассрочки платежа;
- разработка методов сотрудничества с контрагентами в случае возникновения дебиторской задолженности (взаимозачет, санкции в отношении просроченной дебиторской задолженности и др.);
- разработка мер, способствующих сокращению безнадежной дебиторской задолженности (факторинг, цессия, форфейтинг, страхование);
- разработка системы скидок для контрагентов при досрочном или авансовом платеже и др. [4].

Каждый из этих методов по-своему уникален и применяется при разных обстоятельствах, в зависимости от конкретных дебиторов.

Поскольку каждый отдельно взятый дебитор обладает разной значимостью для компании, логично разработать систему оценки контрагентов по различным критериям, с целью ранжирования дебиторов по группам, и определения обоснованности применения тех или иных процедур к каждой группе. Среди таких критериев возможны:

- срок работы с конкретным контрагентом;
- общая сумма хозяйственных операций за весь период работы с покупателем;
- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности для конкретного контрагента;
- срок и объем просроченной дебиторской задолженности;

- доля просроченной дебиторской задолженности данного контрагента в общем объеме просроченной дебиторской задолженности;
- финансовые показатели деятельности контрагента, его перспективы развития;
- субъективная оценка контрагента, основанная на опыте работы с ним и др. [5].

Факторинг часто используется предприятиями в качестве средства рефинансирования дебиторской задолженности.

Факторинг применяется при расчетах с дебиторами, в которых предусмотрена отсрочка платежа. Факторинг по сути является финансовой операцией, при которой фактор (посредник, финансовый агент) согласно договору факторинга перечисляет денежные средства предприятию под уступку прав денежных требований дебиторской задолженности. Существует несколько разновидностей факторинга, в зависимости от услуг, предлагаемых факторинговой компанией [6].

Факторинг высвобождает для организации оборотные средства, снижает риски возникновения безнадежной задолженности для компании-поставщика, что свидетельствует о важности применения такого инструмента в управлении дебиторской задолженностью.

К недостаткам факторинга можно отнести такие, как комиссия компании-фактору, а также большой объем документов, который необходимо предоставить как со стороны предприятия-поставщика, так и предприятия-покупателя [7].

Компаниям целесообразно рассматривать и такие способы управления дебиторской задолженностью, как взаимозачет и система скидок.

Предприятие может разработать и предложить своим дебиторам систему скидок при досрочной оплате или предоплате товаров и услуг. Тем самым, покупатель получит выгодное ценовое предложение, а организация-поставщик – высвободившиеся оборотные средства. Этот метод управления имеет ряд проблем, таких как злоупотребление доверием (покупатель может согласиться на скидку, но не оплатить задолженность досрочно), трудности в ведении отчетности о продажах (нельзя заранее понять, согласится тот или иной покупатель воспользоваться предложением или нет), трудности в определении условий скидок (не всегда скидка выгодна обеим сторонам сделки).

Еще одним способом оптимизации объема дебиторской задолженности на предприятии выступает взаимозачет. Он применяется, если компании по заключенному договору должны совершить взаимные оплаты за товары или услуги, то есть, если одна организация выступает для другой дебитором и кредитором одновременно. При применении взаимозачета существует ряд ограничений, но, если организации не попадают под них, взаимозачет является выгодным способом сокращения дебиторской задолженности.

Анализ

Сравнивая актуальные методы управления дебиторской задолженностью между собой, не представляется возможным выделить универсальный, который можно применять к каждому дебитору. Каждый из методов имеет свои положительные и отрицательные стороны.

Такие методы управления дебиторской задолженностью как страхование от непоступления платежа, цессия и факторинг бесспорно гарантируют возврат дебиторской задолженности, но их стоимость зачастую бывает не обоснована и нецелесообразна.

Разработка грамотной кредитной политики, регулярный анализ и контроль за дебиторской задолженностью, ранжирование и предварительная оценка контрагентов

позволяет оптимизировать работу с дебиторами по погашению задолженности и по предотвращению возникновения просроченной дебиторской задолженности. Но при использовании данных методов управления особое внимание следует уделить достаточности трудовых ресурсов, при необходимости расширить штат сотрудников, работающих непосредственно с дебиторами, необходимо своевременное обучение и повышение квалификации персонала, поскольку неверные управленческие решения могут привести к противоположным результатам, повлечь за собой убытки и рост дебиторской задолженности [8].

Применение системы скидок и штрафов может существенно упростить работу с дебиторами, ускорить расчеты и послужить мотивацией к недопущению просроченной дебиторской задолженности. Но одновременно с этим штрафные санкции могут негативно сказаться на взаимоотношениях с покупателями.

Взаимозачет, как метод управления дебиторской задолженностью, не всегда выгоден для организации. В том случае, если кредиторская задолженность возникла у предприятия гораздо позже, чем дебиторская, и оплата первой планируется, например, согласно договору с отсрочкой платежа, а погашение дебиторской задолженности поможет высвободить денежные ресурсы, необходимые организации в данный момент, применение взаимозачета становится экономически не выгодным для предприятия.

Результаты

Таким образом, можно сделать вывод о том, что при работе с разными дебиторами, в разных экономических условиях, целесообразно применение разных методов управления дебиторской задолженностью, а также их грамотное сочетание [9].

Управление дебиторской задолженностью включает в себя множество аспектов:

- обоснованный предварительный отбор контрагентов;
- разработку критериев ранжирования покупателей;
- контроль за исполнением договоров и предъявлением претензий;
- регулярный контроль за объемами и сроками задолженности;
- контроль за своевременной уплатой всех платежных документов;
- разработку мероприятий по рефинансированию дебиторской задолженности;
- контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностью [10].

Грамотное сочетание всех методов и инструментов управления дебиторской задолженностью, применительно к отдельно взятым контрагентам, позволит обеспечить ее оптимальный объем и сроки погашения, что положительно отразится на финансовом состоянии организации в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мормуль, Н.Ф. Системный подход к управлению дебиторской задолженностью / Н.Ф. Мормуль, С.А. Еникеева // Экономические и социально-гуманитарные исследования. – 2016. – № 2 (6). – С. 85–89.
2. О бухгалтерском учете: федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ; с изм. на 26.07.2019 // СПС КонсультантПлюс. Законодательство. – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 15.04.2020).
3. Кузнецова, И.М. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия / И.М. Кузнецова // Аллея Науки. – 2018. – № 6(22). – Текст электронный. – URL: www.alley-science.ru (дата обращения: 15.04.2020).
4. Перевозкина, А.Ю. Способы управления дебиторской задолженностью / А.Ю. Перевозкина // Скиф. Вопросы студенческой науки. – 2019. – № 6(34). – С. 343–348. – Текст электронный. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=38563245> (дата обращения: 15.04.2020).
5. Formation of the credit rating of buyers for the preventive control of accounts receivable / J. Leontieva, G. Klychova, A. Zakirova [et al.] // E3S Web of Conferences / International Science Conference SPbWOSCE-2018 “Business Technologies for Sustainable Urban Development” (10–12 December 2018 ; St. Petersburg). – 2019. – Vol. 110. URL: <https://www.e3sconferences.org/articles/e3sconf/abs/2019/36/content/s/contents.html> (date of the application: 20.04.2020).
6. Алиев, Т.А. Факторинг как инструмент управления дебиторской задолженностью в условиях кризиса / Т.А. Алиев // Молодой ученый. – 2016. – № 7(111). – С. 755–758.
7. Смородина, Е.А. Дебиторская задолженность на предприятии: методы анализа и управления / Е.А. Смородина, Н.Н. Мурашев // Молодой ученый. – 2019. – № 30(268). – С. 71–73.
8. Круглова Л. Методы управления дебиторской задолженностью предприятия // Финансовый директор. – 2017. – № 4 – С. 14–18.
9. Финансовый менеджмент: учебник / ред. К.В. Екимова, Е.В. Лисицына, Т.В. Ващенко. – Москва: ИНФРА-М, 2018. – 184 с.
10. Кулаговская, Т.А. Управление дебиторской задолженностью как инструмент эффективного управления оборотными активами коммерческой организации / Т.А. Кулаговская, М.П. Жариков // Современное инновационное общество: динамика становления, приоритеты развития, модернизация (экономические, социальные, философские, правовые, общенаучные аспекты): сборник статей по материалам Международной научно-практической конференции. – Энгельс: Академия управления, 2015. – С. 88–91.

Zubarev Ilya Sergeevich

Perm state agro-technological university named after academician D.N. Pryanishnikov, Perm, Russia
E-mail: zubarevilya@mail.ru

Selivanova Natalia Semenovna

Perm state agro-technological university named after academician D.N. Pryanishnikov, Perm, Russia
E-mail: nata-11091994@yandex.ru

Analysis of current methods of accounts receivable management

Abstract. The article presents an analysis of various methods of managing accounts receivable. Accounts receivable are considered as an object of management. The purpose of the article is to reveal current methods of managing accounts receivable, as well as to analyze existing methods. In the course of daily work, enterprises are faced with the fact of the occurrence of receivables on a daily basis. Avoiding overdue accounts receivable is one of the main goals of management. According to statistical reports, many Russian enterprises don't fully work with debtors, and the level of overdue debt increases, which leads the organization to the need to borrow working capital for normal functioning and continuation of activities. The article presents methods of managing receivables that are used in world practice, such as the development of a competent credit policy, ranking debtors by group, the use of a system of penalties and discounts for contractors, the use of netting, the use of factoring, assignment, insurance against non-payment of debt, etc. In the process of writing the article, the economic essence of accounts receivable is considered, actual management methods are defined, positive and negative aspects of applying certain methods of accounts receivable management are considered. The analysis of existing practices revealed the absence of a universal method that is applied regardless of the specific debtor. Methods of managing accounts receivable should be used rationally in combination, as a complete system of working with debtors. A comprehensive approach to this problem will allow to use appropriate management tools for individual debtors, which will ensure financial stability for enterprises.

Keywords: accounts receivable; accounts receivable management; accounts receivable analysis; accounts receivable management methods; factoring; assignment; risk insurance; credit policy; counterparty ranking; netting