

**ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ
ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ЭЛЕМЕНТА
ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА**

Аннотация: Статья посвящена теоретическим основам разработки финансового механизма управления дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: финансовый механизм, дебиторская задолженность, кредитная политика.

Abstract: the Article is devoted to the theoretical foundations of the development of the financial mechanism of receivables management.

Key words: financial mechanism, accounts receivable, credit policy.

Важнейшей задачей менеджеров предприятия в современных экономических условиях является эффективное управление оборотными активами.

Под финансовым механизмом в данной работе понимается система установленных государством форм, видов и методов организации финансовых отношений [4]. Исходное, первоначально пришедшее из механики значение термина механизм: структура, благодаря которой ограничивается подвижность элементов системы для достижения поведения, которое соответствует требованиям системы. Таким образом, государству, как экономическому субъекту, принадлежит главная роль в организации финансового механизма.

В финансовый механизм входят различные элементы, соответствующие разнообразию финансовых отношений.

Основными элементами финансового механизма является:

- финансовое планирование и прогнозирование;
- финансовые показатели и их нормативы;
- управление финансами;
- финансовые рычаги и стимулы;
- финансовый контроль.

Исходя из вышеперечисленного, можно сделать вывод, что финансовый механизм - это система управления финансами, совокупность форм и методов, с помощью которых предприятие обеспечивает себя необходимыми денежными активами, достигает нормального уровня стабильности и ликвидности, обеспечивает рентабельную работу, и получение максимальной прибыли. [2]

В условиях конкуренции и нестабильной внешней среды финансовым менеджерам предприятия необходима четкая своевременная информация о хозяйственной деятельности предприятия. Эффективное управление денежными активами позволяет достичь определенной чувствительности предприятия к внешним воздействиям в достаточно короткие сроки. Таким образом, управление денежными активами обеспечивает оперативное управление финансами компании и отвечает за поддержание существования компании в краткосрочном периоде.

В зависимости от степени регулирования со стороны государства финансовый механизм подразделяется на директивный и регулирующий.

Директивный механизм связан с отношениями, в которых непосредственно участвует само государство (налоги, государственный кредит, бюджетный процесс и т. д.). Регулирующий механизм определяет основные направления функционирования финансовых отношений, не

затрагивающих напрямую интересы государства (организация внутрихозяйственной деятельности на предприятиях).

Управление высоколиквидными активами организации включает в себя систему принципов, методов и инструментов, направленную на повышение их ликвидности и оборачиваемости и получении на этой основе дополнительного дохода, при условии сохранения и увеличения платежеспособности и рентабельности предприятия с учётом отраслевой специфики [5].

Известно, что наиболее ликвидными активами оборотного капитала являются денежные средства в национальной и иностранной валюте, наличные в кассе, на различных счетах в банках, в том числе и за рубежом, а также на депозитных счетах, переводах и денежных документах. Также к категории высоколиквидных активов относят краткосрочные финансовые вложения, среди которых следует выделить акции предприятия, которые могут выпускаться государственными предприятиями, коммерческими банками, биржами и другими предприятиями.

Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения являются более ликвидными активами, чем краткосрочная дебиторская задолженность, более того существуют различные мнения по поводу включения дебиторской задолженности в состав высоко оборачиваемых активов.

Дебиторскую задолженность необходимо учитывать в составе высоколиквидных активов в нескольких случаях:

1. Качественно разработанная кредитная политика компании, включающая в себя точную оценку потенциальных дебиторов. Индивидуальный подход к должникам в виде скидок, акций, отсрочек платежей.
2. Расчет приемлемого уровня дебиторской задолженности, при котором достигается максимально возможная разница между объемом реализации и потерями от безвозвратных долгов. Создание резервного фонда, учитывающего возможные потери от сомнительных долгов, а также разработка системы штрафных санкций в случае просрочки платежей.

3. Длительные и проверенные отношения с дебиторами.
4. Срок оборачиваемости дебиторской задолженности не более тридцати календарных дней. [3]

Сложившаяся в России экономическая ситуация усложняет процесс предоставления возможности отсроченных платежей, поскольку возрастает риск потери денежных средств, что в конечном итоге может привести к снижению платежеспособности предприятия, а также превышению размера дебиторской задолженности над величиной кредиторской, усложняющему погашение долга перед кредиторами, а также способствующему возникновению необходимости привлечения дополнительных источников финансирования. Таким образом, руководство организации стоит перед сложным выбором: с одной стороны удовлетворение потребностей клиентов в продукции и услугах, увеличение объема продаж и выход на новые рынки, а с другой стороны - риск возникновения просроченных задолженностей должников, снижение реальных доходов от продаж.

Значимое влияние ликвидности дебиторской задолженности на величину денежных средств и величину краткосрочных финансовых вложений, а также зависящая от них платежеспособность и финансовая устойчивость компании обуславливают необходимость изучения и разработки наиболее эффективного системного подхода к управлению данной подгруппой высоколиквидных активов.

В первую очередь, анализ ликвидности дебиторской задолженности должен включать определение срока продолжительности ее оборота, который исчисляется в днях.

Таким образом, чем ниже срок продолжительности оборота, тем выше ликвидность краткосрочной дебиторской задолженности, поскольку предприятие получает возможность наиболее эффективно распоряжаться текущими и будущими активами, без оттока средств из оборотного капитала, что происходит в результате превышения сроков и размеров краткосрочной

дебиторской задолженности и возникновении сомнительных долгов.

Немаловажным элементом анализа дебиторской задолженности является принятие решения о предоставлении кредита покупателю, для этого необходимо проанализировать финансовое состояние и кредитную историю потенциальных дебиторов, где учитывается период работы с заемщиком, наличие проверенных прочных взаимоотношений, среднемесячный объем закупок и его доля в совокупном количестве продаж и т.д. Значимым показателем здесь является оценка дебиторов с позиции платежной истории, то есть анализ поступления платежей от заемщика, величина непогашенных остатков и период полного расчета по долговым обязательствам. Более того следует учитывать два основополагающих фактора: объем продаж, реализуемых с отсрочкой платежа и временной разрыв между предоставлением товара или услуги и поступления оплаты. [1]

В зависимости от причины образования, дебиторская задолженность может быть трех видов. (рис. 1)



Рисунок - 1. Виды дебиторской задолженности по причине возникновения

Для обеспечения уменьшения риска возникновения безнадежной и неоправданной дебиторской задолженности, а также при выработке решения о предоставлении отсрочки платежа покупателю, необходимо проводить анализ факторов, определяющих потенциально возможную величину кредита. (рис. 2)

Внешние факторы это – в первую очередь, экономическая и политическая ситуация в стране. В настоящее время многие сферы производства сталкиваются с трудностями при закупке сырья и реализации

своей продукции, это связано с введением экономических санкций в отношении России. В скором будущем, санкции будут носить еще более пагубный для экономики страны характер, так как компании столкнутся с затруднениями при выходе на международный рынок, а также с осложнениями при доступе к новейшим технологиям и разработкам. В связи с этим, перед предоставлением дебиторской задолженности необходимо тщательнее проводить анализ контрагента, так как известно, что спад производства ведет к росту дебиторской задолженности.



Рисунок – 2. Факторы, определяющие возможную величину кредита

Одним из наиболее важных внешних факторов является уровень инфляции. Он влияет на разницу между реальной и номинальной величиной дебиторской задолженности, то есть реальная сумма предоставляемого кредита покупателю на момент отгрузки товара или услуги не равна сумме полученных денежных средств по истечению срока задолженности. Также к

внешним факторам относится вид продукта и степень насыщенности им рынка, влияющие на спрос и объемы реализации.

Внешние факторы влияния на дебиторскую задолженность не могут быть изменены и предприятие повлиять на них не может, в отличие от внутренних факторов, к которым в первую очередь относится грамотно разработанная кредитная политика, состоящая из трех связанных между собой элементов. (таблица 1)

Таблица – 1. Элементы кредитной политики

Элемент	Пояснение
Срок предоставления кредита	На основании результатов анализа степени влияния внешних факторов и внутреннего потенциала компании установленный срок, по окончании которого дебитор должен перечислить на счет предприятия денежные средства за предоставленные товары или услуги.
Стандарты кредитоспособности	Политика компании в отношении оценки ранжирования надежности каждого потенциального дебитора, которая в первую очередь включает определение минимальной платежеспособности и финансовой устойчивости, которой должны обладать клиенты для получения возможности отсрочки платежа.
Предоставляемые скидки и привилегии	Предоставляются наиболее добросовестным клиентам, в случае осуществления досрочной оплаты или лояльность в ситуации просрочки платежа, а также предоставления кредита таким дебиторам вновь.

Следующими факторами являются профессиональные и деловые качества сотрудника организации, занимающегося управлением дебиторской задолженности. Обязанности управляющего дебиторской задолженностью, в том числе включают разработку системы контроля дебиторской задолженности и определение рычагов давления на недобросовестных должников, с целью досудебного взыскания просроченных платежей. В

зависимости от масштаба предприятия и размеров дебиторской задолженности, ответственность за осуществление управления и контроля возлагается на несколько сотрудников. Так, коммерческий директор несет ответственность за разработку стратегии кредитной политики, предоставление отсроченных платежей покупателям и контроль за поступлением платежей по кредитам, а проведением оценки и анализом состояния дебиторской задолженности должен заниматься ревизор или внутренний аудитор, непосредственно подчиняющийся топ-менеджеру организации.

Управление дебиторской задолженностью - это сложный процесс, включающий в себя анализ множества взаимозависимых факторов, влияющих на принятие решения по предоставлению отсрочки оплаты клиентам; разработку четкого регламента отгрузки товаров и кредитных лимитов по длительности и сумме кредитов, а также системы мотивации клиента на своевременный возврат долга; формирование стратегии по взаимодействию с недобросовестными должниками с целью досудебного взыскания задолженности; реализацию воздействия на должника, ведущего к юридическим последствиям.

Таким образом, можно сказать, что дебиторская задолженность является важной частью оборотных активов, которая при грамотной проработке стратегии управления и контроля над ним представляет собой высоколиквидный актив, влияющий на прибыльность, платежеспособность и конкурентоспособность предприятия.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент: учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2016. – 484с.
2. Косолапова М.В., Свободин В.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2018. – 274с.

3. Лукаш Ю.А. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации и пути ее повышения [Электронный ресурс]: учебное пособие. 2-е изд. стер. – М.: Флинта, 2017. – 279с.
4. Павлович В.Е. Финансовый механизм воспроизводства основного капитала // Вестник Самарского государственного экономического университета.-2011.- №8 (82). С.65-69.
5. Павлович В.Е. Отраслевые особенности финансов // Вестник Самарского муниципального института управления.-2016.- №4. С.81-87.