

Повышение эффективности управления дебиторской задолженностью на предприятии

Аннотация: Актуальность темы может объясняться тем, что динамика изменения дебиторской и кредиторской задолженности компании, их состав, структура и общее качество, а также интенсивность их роста или снижения оказывают огромное влияние на финансовое состояние компании. Таким образом, в данной статье будут проанализированы особенности повышения эффективности управления дебиторской задолженностью на предприятии.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, задолженность предприятия, управление дебиторской задолженностью, эффективность управления дебиторской задолженностью.

Наличие дебиторской задолженности приводит к изъятию денежных средств из оборота предприятия со всеми вытекающими из этого финансовыми потерями, например, в виде процентов по овердрафту или кредиту, которые предприятие вынуждено брать в связи с недостатком ликвидности или потерь от прибыли при альтернативном использовании изъятых сумм. В условиях инфляции возвращаемые дебиторами денежные средства обесцениваются, что также можно считать финансовыми потерями предприятия. С другой стороны, излишне консервативная кредитная политика, может привести к потере существенной доли клиентов[4].

Управление дебиторской задолженностью – важная часть управления оборотными активами предприятия, необходимая для поддержания его платежеспособности, инструмент маркетинговой политики, регулирования объемов продаж. Проблема повышения эффективности управления дебиторской задолженностью является актуальной для российских предприятий, особенно в кризисные периоды в экономике[1].

Объектом исследования стало предприятие МПЗ «Богородский» – самый молодой мясокомбинат в московском регионе. Так, в процессе исследования было выявлено, что у МПЗ «Богородский» имеется дебиторская задолженность[2].

Согласно данным таблицы 1 (см. табл. 1) период инкассирования дебиторской задолженности в 2014 году составляет 610,16 дней, что отрицательно, ведь чем больше период погашения дебиторской задолженности, тем выше риск ее не возвращения, однако данный показатель имеет тенденцию к снижению, в 2015 году он составляет 363,64 дней, что на 246,52 дней меньше, чем в 2014, а в 2016 он составляет уже 281,25 дней, что на 82,39 дней меньше, чем в 2015 году. Это связано с уменьшением доли дебиторской задолженности в общей сумме активов и увеличением выручки от реализации на протяжении всего периода.

Таблица 1. - Анализ эффективности использования дебиторской задолженности в ООО МПЗ «Богородский» за 2014-2016 гг.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютное отклонение	
				2015 г. к 2014 г.	2016 г. к 2015 г.
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	0,59	0,99	1,28	0,42	0,28
Период инкассирования дебиторской задолженности (база – 360 дней), дни	610,16	363,64	281,25	-246,52	-82,39
Коэффициент закрепления дебиторской задолженности в выручке от продаж	1,67	1,01	0,78	-0,23	-0,66

Коэффициент закрепления дебиторской задолженности характеризует величину дебиторской задолженности на один рубль от выручки. В 2014 году он составил 1,67, что на 0,23 больше, чем в 2015 году, когда он составил 1,01, а в 2016 году он составил 0,78, что на 0,66 меньше, чем в 2015 году.

Исходя из анализа, были выявлены наиболее слабые стороны, касательно эффективности использования дебиторской задолженности, как:

- высокая доля дебиторской задолженности в объеме оборотных активов;
- низкая ликвидность дебиторской задолженности.

В результате анализа были разработаны основные правила работы с дебиторской задолженностью для ООО «МПЗ Богородский»:

Темпы роста дебиторской задолженности должны быть примерно равны темпам роста обязательств, это свидетельствует об эффективной кредитной политике предприятия, однако необходимо сравнивать не только темпы роста но и их сумму, так как дебиторская задолженность относится ко второй и четвертой группе ликвидных активов, которые могут быть направлены на погашение обязательств, наиболее срочными из которых являются кредиторская задолженность и прочие краткосрочные обязательства.

Для максимально прибыльного использования дебиторской

задолженности предприятию необходимо:

- находить выход из положения, путем привлечения большего числа клиентов, для того чтобы уменьшить риск возникновения неуплаты одним или большим числом покупателей;

- проводить постоянный мониторинг дебиторов, анализировать их отчетность, сопоставляя с данными прошлых лет с целью выявления их платежеспособности и, соответственно, отказываться от работы с неплатежеспособными дебиторами;

- снизить сумму дебиторской задолженности, путем продажи ее части факторинговой компании (провести процедуру факторинга).

- факторинг незаменим для компаний, которые работают с покупателями на условиях отсрочки платежа. Это, пожалуй, единственный источник неограниченного беззалогового финансирования. Кроме того, факторинг предполагает дополнительные услуги управления дебиторской задолженностью[3].

Далее был произведен расчет эффективности предложенных мероприятий.

Так, продав сумму дебиторской задолженности, организация увеличит сумму выручки. Так же будет целесообразно направить средства, полученные от продажи дебиторской задолженности на погашение части обязательств данного предприятия. Полностью продать сумму дебиторской задолженности предприятие, конечно, может, но без дебиторской задолженности, имея большую сумму обязательств, предприятие не будет считаться ликвидным, соответственно не будет финансово устойчивым. Рекомендуется продать 60% суммы дебиторской задолженности, без расчета дополнительных затрат на обслуживание факторинговой операции предприятиям-партнерам. Рассчитаем эффект от внедрения рекомендации в таблице 2.

Таблица 2. - Оценка эффективности предложенного мероприятия в ООО МПЗ
«Богородский»

Показатель	2016 г.	Прогноз	Абсолютное отклонение (+/-)	Темп роста, %
Дебиторская задолженность, тыс.руб.	171611,0	68644,4	-102966,6	40,00
Выручка, тыс.руб.	219848,0	322814,6	102966,6	146,84
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Кобор)	1,28	4,70	3,42	367,19
Коэффициент погашаемости дебиторской задолженности	0,78	0,21	-0,57	26,92
Период инкассирования дебиторской задолженности, дни	281	77	204	27,40

После внедрения рекомендации сумма дебиторской задолженности уменьшится на 102966,60 тыс.руб., что составляет 60,00% и составит 68644,40 тыс.руб. Темп роста дебиторской задолженности составит лишь 40,00%.

Сумма выручки увеличится на 46,84% или на 102966,60 тыс.руб. и составит 322814,60 тыс.руб., по отношению к 2016 году, что положительно.

Коэффициент оборачиваемости увеличился и составил 4,70, что больше по отношению к фактическому показанию на 3,42 или 267,19%, что положительно. Коэффициент погашаемости дебиторской задолженности показывает долю товаров/работ/услуг реализованных в кредит. Значение этого коэффициента снизилось на 0,57 и составило 0,21, а темп роста составил 21,92%, что является положительной динамикой.

Период инкассирования дебиторской задолженности так же уменьшился. В фактическом значении он составлял 281 день, а после внедрения рекомендации он уменьшился на 204 дня, тем роста составил всего 27,60%, а он сам составил в итоге 77 дней, что положительно.

Для предприятия целесообразно будет направить средства, полученные от продажи дебиторской задолженности по четырем направлениям:

- погашение просроченной кредиторской задолженности, при условии ее наличия;

- погашение просроченных обязательств;

- увеличение запасов;

- инвестирование денежных средств, с целью получения дополнительной прибыли.

Таким образом, по результатам исследования, можно сделать вывод о том, что мероприятия для рассматриваемого предприятия являются экономически эффективными и целесообразными.

Список литературы

1. Никоноров, Ю.В. Финансовые консультации // Финансы. – 2014. – №11. – С.18.;
2. Официальный сайт МПЗ «Богородский» [Электронный источник] URL: <https://shop.okraina.ru/>
3. Пономаренко, И. Некоторые аспекты управления денежными потоками в малом бизнесе // Управленческий учет и финансы. – 2016. – №2. – С. 47.;
4. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика. — М.: Перспектива, 2015. – С. 18.;