

Совершенствование управления дебиторской задолженностью предприятия

В современных условиях многие предприятия и организации отечественной экономики в процессе управления дебиторской задолженностью сталкиваются с рядом проблем. Прежде всего, это отсутствие достоверной информации о сроках погашения обязательств компаниями-дебиторами и данных о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости. Следует также выделить недостаточную организацию работы с просроченной дебиторской задолженностью на предприятиях и отметить, что оценка кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования не проводятся должным образом. Ряд проблем связан с тем, что функции сбора денежных средств, анализа дебиторской задолженности и принятия решения о предоставлении кредита распределены между разными подразделениями. При этом не существует регламентов взаимодействия, и, как следствие, отсутствуют ответственные за каждый этап.

Основными направлениями совершенствования процесса управления дебиторской задолженностью и решения вышеназванных проблем являются организация грамотной работы по получению информации о выставленных дебиторам счетах, которые не оплачены на настоящий момент, времени просрочки платежа по каждому из счетов, о размере безнадежной и сомнительной дебиторской задолженности, оцененной на основании установленных внутрифирменных нормативов и кредитной истории контрагента с целью контроля и планирования дебиторской задолженности на предприятии.

Для снижения риска несвоевременного возврата денежных средств и возникновения убытков возможно заключение договора страхования дебиторской задолженности, который предполагает страхование риска убытков от несвоевременного возврата денежных средств покупателем или его банкротства. Безусловно, страхование дебиторской задолженности со временем станет нормой для многих российских компаний. Заключение договора страхования позволит не только провести обоснованную оценку кредитных рисков компании, но и переложить сами риски на страховую компанию.

Чтобы свести к минимуму риск возникновения просроченной дебиторской задолженности и сохранить платежеспособность предприятия, можно работать со всеми покупателями только на условиях стопроцентной предоплаты. Но велика вероятность, что в этом случае компания потеряет своих клиентов. Решением проблемы могут стать не только сложные системы анализа платежеспособности контрагентов, но и особые условия договора, которые помогут снизить риск неполучения платежа, например, такие как [1]:

- введение штрафных санкций в договор в виде прогрессивной шкалы штрафов, что не позволит должнику использовать данный пункт в свою пользу, потому что размер санкций по договорам заметно ниже, чем проценты по кредитам, а так же чем выше сумма неустойки, тем менее выгодно дебитору затягивать сроки оплаты;
- включение в договор пункта «приостановка исполнения договора», что позволит поставщику приостановить отгрузку следующей партии товаров, если заказчиком вовремя не оплачена предыдущая партия;
- начисление скидок в размере 2-3 процентов от перечисленной суммы за досрочную оплату счетов;
- включение фиксированной надбавки к базовой стоимости товаров и услуг, которая применяется в случае нарушения срока платежа, что позволит избежать роста проблемной дебиторской задолженности.

И, наконец, главным аспектом совершенствования политики управления дебиторской задолженности является грамотная и последовательная организация ее основных этапов [2]:

- создание базы – досье контрагентов с необходимыми адресами электронной почты, номерами факсов и телефонов для возможности быстрой связи с человеком, который может помочь в урегулировании дебиторской задолженности;

Секция 35. Финансы и бухгалтерский учет

- подготовка доказательства существования долга, а именно проверка акта сверки взаиморасчетов или сдачи-приемки выполненных работ, что дает возможность решить проблему до направления претензии должнику;

- определение стратегии поведения с предприятием-должником, так как на практике не редко встречаются компании – профессиональные должники и если ваш должник относится именно к такому типу следует не тратить время на переговоры, а сразу обращаться в судебные органы;

- направление претензии лично в руки или по почте, а так же назначение даты получения ответа, что может помочь в мирном урегулировании проблемы;

- досудебное обращение в правоохранительные органы с заявлением о мошенничестве и информирование об этом должника, что возможно изменит отношение руководства к данной проблеме вследствие процедуры проверки и вызова на дачу показаний;

- закрепление договоренности гарантийным письмом, где рекомендуется расписать сумму долга и точные сроки его возврата, не будет лишним организация контроля за исполнением условий гарантийного письма или графика погашения, так как на практике должники редко придерживаются согласованных дат возврата задолженности;

- подача иска в арбитражный суд, если в течение месяца должник не предпринял никаких действий для урегулирования спора, что подтверждается 90% статистикой.

Таким образом, рекомендуемые выше положения и грамотная организация политики управления дебиторской задолженностью позволят предприятию избежать убытков, связанных со списанием безнадежной к взысканию дебиторской задолженности, и повысить эффективность расчетов с покупателями.

Литература

1. Наталья Холина, главный бухгалтер компании «ОлмаМед». Как заставить контрагентов соблюдать платежную дисциплину // Финансовый директор. – Апрель 2012. – № 4.

2. Георгий Кулуа, юрист московской коллегии адвокатов «Град». Если дебитор не спешит с оплатой // Финансовый директор. – Сентябрь 2011. – № 9.