

Каплина С.М.

*Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент Е.В. Родионова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: sone4kaplina@yandex.ru*

Совершенствование управления дебиторской задолженностью предприятия

Эффективное управление оборотными активами — это аспект успешного функционирования любого предприятия, а, следовательно, и экономики в целом. Каждое предприятие стремится максимально использовать имеющиеся средства, а ускорение оборачиваемости активов предприятия сокращает потребность в них. В результате правильное управление оборотными активами обеспечивает организации возможность в незначительной степени зависеть от кредитных источников получения денежных средств и улучшить свою платежеспособность.

Управление оборотными средствами в условиях кризиса и трудности, связанные с реализацией этих методов в современных условиях, привели к необходимости нахождения оптимальной величины денежных средств в оборотных активах с целью их дальнейшего максимально эффективного использования. Между уровнем дебиторской задолженности и прибылью предприятия существует финансовая зависимость. Для предприятия считается необходимым определить оптимальный объем дебиторской задолженности и рассчитать его количественно. В данной работе объектом исследования и анализа является Акционерное общество «Муромский приборостроительный завод». АО «Муромский приборостроительный завод», основанное в 1941 году, является одним из ведущих российских предприятий, специализирующихся в производстве средств иницирования и воспламенения боеприпасов всех родов войск вооруженных сил, МВД, ФСБ и других силовых структур. Также предприятие выпускает широкий спектр пиротехнических устройств, предназначенных для приведения в действие средств спасения в авиационной, морской и сухопутной технике.

По результатам анализа дебиторской задолженности на предприятии оказалось, что преимущественный удельный вес в структуре дебиторской задолженности занимают расчёты с покупателями и заказчиками (около 81,7% в 2017-2019 гг.). Расчёты по авансам, выданным в 2017 г., составляли около 6,15%, а к 2019 году увеличились до 11,8%. Расчёты с прочими дебиторами в 2017 году занимали менее 4%. К 2018 году данный показатель немного увеличился - до 5,1%. Но к 2019 году данный показатель, в структуре дебиторской задолженности, стал занимать значительный удельный вес – 13,3% (темп роста 2019/2018 гг. составил 179,7%). Прочие составляющие общей суммы дебиторской задолженности в её структуре составляют менее 1%. Период оборота дебиторской задолженности составляет чуть больше одного месяца, что негативно сказывается на финансовом положении предприятия.

Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод, что необходимо снизить период оборота дебиторской задолженности путем влияния на покупателей и заказчиков, так как расчёты с ними занимают наибольший удельный вес в структуре дебиторской задолженности. Для этого целесообразно использовать:

- создание перечня льгот и скидок, предоставляемых за раннюю оплату (размер скидок и период, на который распространяется их действие для стимулирования оплат счетов до установленных сроков оплаты;
- введение пени и неустойки за просрочку платежа, а также штрафных санкций;
- создание претензионной службы для работы с дебиторами-должниками;
- предоставление товаров покупателям на условиях предоплаты.

Также с целью выработки единого подхода по вопросам выбора потенциальных клиентов и дальнейшей работы с ними должна быть сформирована кредитная политика предприятия, которая регламентирует:

- определение срока предоставления кредита (период, на который контрагенту может быть предоставлена отсрочка платежа);
- стандарты кредитоспособности клиентов (кредитный рейтинг, определяющий размеры допустимых сумм кредита)

Для сокращения периода оборота дебиторской задолженности за счет более раннего ее погашения другими дебиторами возможно:

- планирование размера дебиторской задолженности по предприятию в целом;
- сокращение числа партнеров предприятий с высокой степенью риска, а также возможное исключение;
- периодическая модификация предельной суммы кредита;
- управление кредитными лимитами покупателей;
- достижения возможности оплаты дебиторской задолженности акциями, векселями, ценными бумагами;
- формирование условий обеспечения взыскания задолженности;
- развитие системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств контрагентами;
- использование и применение современных форм рефинансирования задолженности и долговых обязательств;
- диверсификация клиентской базы с целью уменьшения риска неуплаты монопольным заказчиком.

Литература

1. Бугрова С. М.. Финансовый менеджмент : учебно-справ. пособие / С. М. Бугрова, Н. Н. Голофастова ; ГУ КузГТУ. – Кемерово, 2008. – 138 с.. 2008
2. Володько О.В. Экономика организации: учебное пособие / О.В. Володько, Р.Н. Грабар, Т.В. Зглюй. Минск: Вышэйшая школа, 2015. — 400 с. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35573.html>
3. Климова Н.В. Аналитические исследования в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью организации // Финансовый вестник: Финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. - 2017. - № 7. - С. 22-24.
4. Коваленко Е.В., Зорина С.И. К вопросу об управлении дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятиях // Экономика и социум. - 2017. № 7. - С. 1268-1270.
5. Планирование оборотных средств предприятий [Электронный ресурс] – режим доступа: http://studbooks.net/86676/finansy/planirovanie_oborotnyh_sredstv_predpriyatij