

Основные методы управления дебиторской задолженностью

Подготовила студентка
группы ЭМЗ-16-1
Федорова Е.О.

Проблема ликвидности дебиторской задолженности становится ключевой почти в каждой организации. В ней, в свою очередь, выделяют несколько проблем:

- оптимальный объем,
- оборачиваемость,
- качество дебиторской задолженности.

Решение этих проблем требует квалифицированного управления дебиторской задолженностью, что является одним из способов укрепления финансового положения фирмы.

Управление дебиторской задолженностью может быть отождествлено с любым другим видом управления как процесс реализации специфических управленческих функций: планирования, организации, мотивации, стимулирования и контроля.

- *Планирование* – это предварительные финансовые решения. Чтобы оно было эффективным, необходимо определить долгосрочную цель организации, стратегию организации, политику действий, рациональные процедуры действий
 - *Организация управления* означает координацию действий по такой последовательности: вся область действий должна быть сгруппирована по выбранным функциям; лицам, которые ответственны за свою деятельность, должны быть предоставлены адекватные права.
 - *Под мотивацией*, стимулированием подразумевается совокупность психологических моментов, которыми определяется поведение человека в целом.
 - *Действия по контролю* – это подготовка стандартов действий, сравнение фактических результатов со стандартными.
-

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УРОВЕНЬ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

ОБЪЕКТИВНЫЕ

- экономические условия, в которых осуществляется предпринимательская деятельность

СУБЪЕКТИВНЫЕ

- профессиональный уровень финансового менеджера, кредитную политику предприятия, влияющую на реализацию
-

Управление дебиторской задолженностью предполагает:

- определение политики предоставления кредита и инкассации для различных групп покупателей и видов продукции;
 - анализ и ранжирование покупателей в зависимости от объемов закупок, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты;
 - контроль расчетов с дебиторами по отсроченной или просроченной задолженности;
 - определение приемов ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов;
 - задание условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств;
 - прогноз поступлений денежных средств от дебиторов на основе коэффициентов инкассации.
-

ОСНОВНЫЕ ПРИЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

- учет заказов, оформление счетов и установление характера дебиторской задолженности;
 - ABC-анализ и XYZ-анализ в отношении дебиторов;
 - анализ задолженности по видам продукции для определения невыгодных с точки зрения инкассации товаров;
 - оценка реальной стоимости существующей дебиторской задолженности;
 - уменьшение дебиторской задолженности на сумму безнадежных долгов;
 - контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;
 - определение конкретных размеров скидок при досрочной оплате;
 - оценка возможности факторинга – продажи дебиторской задолженности.
-

Контроль и анализ дебиторской задолженности по срокам возникновения:

- позволяет оценить эффективность и сбалансированность политики кредита и предоставления скидок;
 - определяет области, в которых необходимы дополнительные усилия по возврату долгов;
 - дает базу для создания резерва по сомнительным долгам;
 - позволяет сделать прогноз поступлений средств.
-

общие рекомендации управления дебиторской задолженностью:

- установить контроль за состоянием расчетов с покупателями;
 - следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, так как значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и привлечения дополнительно дорогостоящих источников финансирования;
 - использовать предоставление скидок при долгосрочной оплате.
-

Процесс управления дебиторской задолженностью невозможен без кредитной политики – свода правил, регламентирующих предоставление коммерческого кредита и порядок взыскания дебиторской задолженности. Кредитная политика принимается на год, по истечении которого уточняются цели и задачи, принятые стандарты, подходы и условия.

Типичную структура этого документа:

- 1) цели кредитной политики;
 - 2) тип кредитной политики;
 - 3) стандарты оценки покупателей;
 - 4) подразделения, задействованные в управлении дебиторской задолженностью, и т.д.
-