

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И РОЛЬ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

Янченко Александра, магистрант

Одинцова Татьяна, к.э.н., доцент,

Севастопольский государственный университет

Yanchenko Alexandra, 1st year Master

Odintsova Tatiana, PhD in Economics, Associate Professor

Sevastopol State University

Аннотация. Дебиторская задолженность играет важную роль в экономике. Слишком высокая ее доля в общей структуре активов хозяйствующего субъекта снижает ликвидность и финансовую устойчивость организации и повышает риск ее финансовых потерь.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, покупатели, рыночная экономика, активы, управление дебиторской задолженностью.

Дебиторская задолженность (AR) — это невыплаченный остаток денежных средств, причитающихся вам от ваших клиентов за товары или услуги, которые вы им продали. Он представляет собой любые покупки, сделанные клиентом на основе кредита, и представлен в вашем балансе как оборотный актив.

В финансовой отчетности вашей компании дебиторская задолженность будет отображаться в балансе как актив [1].

Отслеживание дебиторской задолженности имеет решающее значение для управления денежным потоком. Хотя продажи могут идти хорошо, если дебиторская задолженность продолжает расти, а клиенты не платят вам достаточно быстро, можно столкнуться с нехваткой наличности.

Это классический пример того, почему быстрый рост может быть проблемой для небольших компаний. Пока идут продажи и доставка продукта, если нет своевременной оплаты, могут возникнуть проблемы с выполнением заказов в будущем или даже с оплатой основных деловых расходов, потому что будет нехватка наличных денег в банке.

Отслеживание дебиторской задолженности имеет решающее значение получения своевременной оплаты [10].

Необходимо отслеживать не только общее количество дебиторской задолженности (сколько клиенты вместе взятые должны), но и тех, кто должен и какие клиенты просрочили свои платежи. Обладая этими знаниями, можно решить, каких клиентов преследовать для оплаты, и сохранить свой банковский счет полным.

В целом, лучше иметь более низкий остаток дебиторской задолженности. Это означает, что ваши клиенты платят вам быстро и вам не должны так много денег.

Тем не менее, если ваша компания растет, вы можете увидеть, как баланс вашей дебиторской задолженности со временем увеличивается по мере того, как вы получаете больше клиентов и продаете этим клиентам больше.

Если это так, вам нужно отслеживать то, что называется коэффициентом оборачиваемости дебиторской задолженности, чтобы убедиться, что процент дебиторской задолженности по сравнению с вашими продажами остается достаточно постоянным.

В то время как дебиторская задолженность — это деньги, которые другие компании должны, кредиторская задолженность (AP) представляет собой деньги, которые непосредственно должны

поставщикам. Считается краткосрочным долгом, необходимо найти баланс между обоими из этих непогашенных счетов.

Как правило, необходимо стремиться увеличить срок оплаты собственных счетов, сократив при этом время, необходимое клиентам для оплаты [7]. Это гарантирует, что на балансе будет достаточно наличных денег, чтобы покрыть кредиторскую задолженность, и не возникнет проблем с наличностью.

Если у компании есть проблемы со сбором платежей от клиентов или просто нужны наличные для финансирования роста, необходимо улучшить оборот дебиторской задолженности. Вот несколько вариантов, которые помогут быстрее собирать или даже занимать деньги в зависимости от того, что клиенты должны:

1. Предложите покупателям скидку за быструю оплату

Если вы хотите, чтобы покупатели платили быстрее, нужно дать стимул. Позволяя клиентам платить по их собственному графику, предприятие фактически дает им беспроцентный кредит. Необходимо поощрять быструю оплату, предлагая скидку за досрочную оплату.

2. Наказывайте покупателей, которые не платят вовремя

Может быть, это не так дружелюбно, как скидка за досрочную оплату, клиентам, которые не платят вовремя, может потребоваться заплатить штраф — обычно процент от общей суммы счета. Эти штрафы могут помочь гарантировать, что клиенты платят вовремя [5].

3. Рассмотрите возможность финансирования дебиторской задолженности

Финансирование под дебиторскую задолженность, также известное как факторинг, может стать отличным способом увеличения денежного потока. По сути, как только предприятие выставляет счет, далее он передается факторинговой компании. Они оплатят от 80 до 90 процентов счета наличными, поэтому предприятию не придется ждать, пока клиент заплатит сам. Затем клиент платит факторинговой компании, которая затем выплачивает оставшуюся часть счета за вычетом платы за обслуживание.

4. Установите деловую кредитную линию

Альтернативой факторингу является открытие кредитной линии для бизнеса. Можно воспользоваться этой кредитной линией, при ожидании оплаты от клиентов. Предприятие будет платить банку проценты за деньги, которые были заняты по кредитной линии, и, возможно, некоторые дополнительные сборы.

5. Используйте службу сбора

Вместо того, чтобы тратить время на поиски клиентов и требование оплаты, предприятие может отдать взыскание дебиторской задолженности на аутсорсинг. Данные организации часто берут комиссию за успешные платежи, поэтому необходимо прибегать к их использованию только с проблемными клиентами.

Когда у компании есть остаток дебиторской задолженности, это означает, что часть выручки еще не получена в виде денежного платежа. Если платеж занимает много времени, это может оказать существенное влияние на денежный поток. По этой причине при финансовом моделировании и оценке очень важно скорректировать свободный денежный поток с учетом изменений в оборотном капитале, который включает AR, кредиторскую задолженность и запасы [2].

Отслеживание дебиторской задолженности является одним из наиболее важных компонентов для эффективного управления денежными потоками компании. Руководство будет обладать информацией сколько должны, кто должен и с какими клиентами нужно связаться.

При правильной стратегии управления дебиторской задолженностью предприятие сохранит стабильную денежную позицию, что имеет решающее значение для любой растущей компании.

Список использованных источников

1. Пятов М.Л. Управление обязательствами организации. М.: Финансы и статистика, 2004. 256 с.
2. Бланк И.А. Управление активами. Киев: Ника-Центр, Эльга, 2002. 720 с.
3. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами: пер. с англ. / гл. ред. серии Я.В. Соколов. М.: Финансы и статистика, 2003. 800 с.
4. Миронова О.А., Ожиганов А.Д. Аспекты анализа оборотного капитала промышленных предприятий // Инновационное развитие экономики. 2014. № 3. С. 69-79.

5. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2006. 768 с.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ.
7. Румянцева А.Ю. Управление дебиторской задолженностью на предприятии. Санкт-Петербург, 2004. 127 с.
8. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. М.: Финансы и статистика, 2001. 144 с.
9. Пятов М.Л. Управление обязательствами организации. М.: Финансы и статистика, 2004. 256 с.
10. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под ред. д.э.н., проф. А.Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2002. 1168 с.
11. Ефимова О.В., Мельник М.В. Анализ финансовой отчетности. 4-е изд., испр. и доп. М.: Омега-Л., 2009. 451 с.
12. Безруких П.С. Бухгалтерский учет: учебник. 4-е изд. М.: Бухгалтерский учет, 2003. 719 с.