

Ибаева Александра Вадимовна

студент

Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова

Оренбург, Россия

xXibaeva@yandex.ru

Золотова Людмила Владимировна

к.э.н., доцент

Оренбургский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова

Оренбург, Россия

ananev_d_82@mail.ru

Анализ и управление дебиторской задолженностью

Если говорить о финансовом менеджменте к наиболее важнейшим задачам принадлежит задача, заключающаяся в высокоэффективном управлении дебиторской задолженностью компании. Отметим, что возникновение такой задолженности организации обуславливается несоответствием между датами, когда появились обязательства, связанные с уплатой, а также уплатой данных платежей в рамках указанных обязательств.

На примере ООО "Альфа-М" проанализирован анализ и управление дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, предприятие, методика, эффективность, деятельность.

Ibaeva Alexandra

student

Orenburg branch of the PRUE G.V. Plekhanova

Orenburg, Russia

xXibaeva@yandex.ru

Zolotova Ludmila

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Orenburg branch of the PRUE G.V. Plekhanova

Orenburg, Russia

ananev_d_82@mail.ru

Analysis and Management of Accounts Receivable

If we talk about financial management, the most important task is the task of highly efficient management of the company's accounts receivable. Note that the emergence of such a debt of the organization is caused by a discrepancy between the dates when obligations related to the payment, as well as the payment of these payments within the framework of these obligations, appeared.

The analysis and management of accounts receivable are analyzed on the example of LLC "Alfa-M".

Keywords: accounts receivable, enterprise, methodology, efficiency, activity.

А.И. Афоничкин рассматривает дебиторскую задолженность, как денежную сумму, предоставляемую покупателями, прочими контрагентами и компаниями на протяжении 1-го года, либо же отчетного периода[1].

Г.В. Савицкая, пишет, что такая задолженность выступает в качестве задолженности, имеющейся у другой компании, физических лиц, работников данной компании[2].

В финансовом плане такая задолженность выступает в качестве доли, составляющей оборотный капитал, который причитается компании, но на данный момент не получен. Благодаря этой формулировке появляется возможность определения дебиторской задолженности следующим образом: рассматриваемая задолженность является коммерческим кредитом, предоставление которого осуществляется в форме отсрочки платежей в результате приобретения товаров, предоставления услуг, либо же отсрочки их поставок, которые уже оплачены.

Анализируя вышеуказанные определения, следует подытожить, что этот термин следует рассматривать с точки зрения обязательств, возложенных на юридические и физические лица, выступающие в качестве части оборотного капитала компании, изъятые из собственного оборота для кредитования контрагента, от величины которых зависит уровень финансового состояния, финансовые показатели осуществляемой компанией деятельности, и, которые

сопровождаются наличием риска невыполнения долговых обязательств.

Рассмотрение дебиторской задолженности предполагает систему связанных между собой аспектов в области оценки финансового состояния организации.

В таблице 1 представим показатели для анализа задолженности. Проведение анализа имеющихся показателей осуществляется в их динамике, учитывая данные, характерные аналогичным компаниям, средние значения по отрасли, и, сравнивая данные между собой.

Таблица 1 – Показатели, используемые при анализе дебиторской задолженности

Показатели	Формула
Показатель оборачиваемости дебиторской задолженности	$\text{ОДЗ} = \frac{\text{Выручка от продажи}}{\text{Дебиторская задолженность (средняя)}} \text{ (оборотов),}$
Показатель средней дебиторской задолженности за рассматриваемый период времени	$(\overline{\text{ДЗ}}) = \frac{\text{ДЗ}_{\text{н.п.}} + \text{ДЗ}_{\text{к.п.}}}{2}$
Показатель оборачиваемости дебиторской задолженности (дни)	$\text{ОДЗ (дни)} = \frac{365 \text{ дней}}{\text{ОДЗ (в оборотах)'}}$
Показатель доли дебиторской задолженности в текущих активах	$\text{УДЗ} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Текущие активы}} * 100\%,$

Уровень финансового состояния компании зависит от состояния кредиторской, дебиторской задолженности, а также их качества, размеров. Согласно позиции Г.В. Савицкой, улучшение финансовых показателей компании требует постоянного контроля соотношения данных видов задолженностей, контроля расчетов в рамках просроченных задолженностей, приложения усилий к увеличению клиентской базы, что сократит риск, связанный с невыполнением долговых обязательств[3].

В связи с чем, наблюдается актуализация проблематики управления

дебиторской задолженностью в современных условиях предпринимательства. Результативность работы, направленной на контроль задолженности. Оказывает непосредственное воздействие на уровень рентабельности, объемы прибыли компании и экономическую ее безопасность. Сформированная в компании система, благодаря которой контролируется дебиторская задолженность, влияет на ее стабильность, эффективность.

Следует понимать под механизмом высокоэффективного менеджмента дебиторской задолженности процесс, заключающийся во всестороннем влиянии на показатели данной задолженности, что предоставляет возможность обеспечения экономического оптимального состояния компании, ее рентабельности, повышение которых происходит при росте оборотов с отсрочками платежей.

Как отмечает В.Н. Вяткин: «Можно иметь потенциально хорошие финансовые результаты от продажи продукции, товаров и услуг, от прочих доходов, но все или многое потерять при существенном росте дебиторской задолженности, неумелом управлении ею»[4].

Экономическая наука содержит в себе множество разработанных моделей, методик, позволяющих достичь высокоэффективного управления дебиторской задолженностью. К современным методам управления дебиторской задолженностью можно отнести методы, отражены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Методики управления дебиторской задолженностью

Показатели платежеспособности ООО «Альфа-М», зависят непосредственно от повышения, сокращения дебиторской имеющейся

задолженности.

Рассмотрим динамику, структуру, состав характерной ООО «Альфа-М» дебиторской задолженности. В нижеприведенной таблице 2 отражена динамика, характерная такой задолженности.

Таблица 2 – Анализ характерной ООО «Альфа-М» дебиторской задолженности за 2017-2019 гг., тыс. руб.

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное изменение за 2017-2019 гг
Заказчики, покупатели	94 960	131 698	223 690	128 730
Подрядчики, поставщики	102 742	289 860	573 808	471 066
Авансовые платежи, которые выданы	29 963	43 582	69 871	39 908
Иные дебиторы	17 487	25 984	125 987	108 500
Итого	245 152	491 124	993 356	748 204

На рисунке 2 отражена динамика рассматриваемой задолженности.

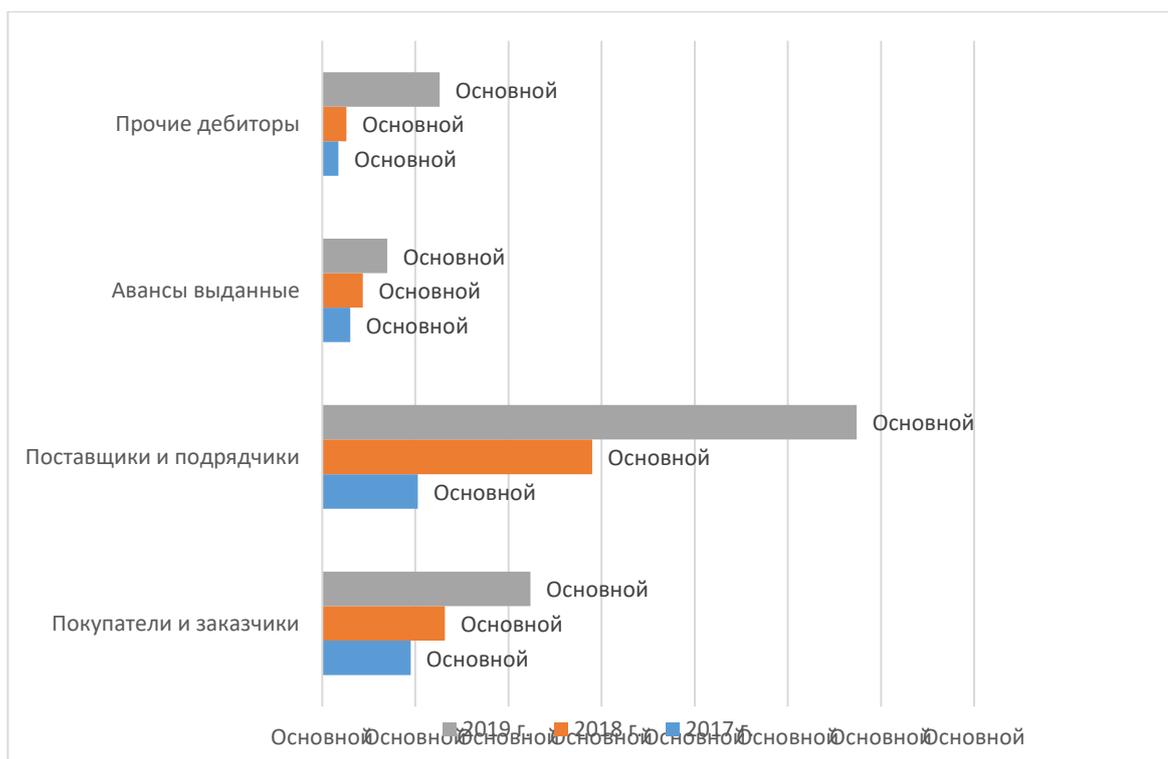


Рисунок 2 – Дебиторская задолженность ООО «Альфа-М» за 2017-2019 гг., тыс. руб.

На основании приведенных данных можно сказать, что исследуемый показатель вырос на 748 204 тыс. рублей. Причиной такой тенденции является

рост других, имеющихся задолженностей, что, в свою очередь связано с неэффективной кредитной политикой на предприятии. Наблюдается также увеличение показателя задолженности заказчиков, покупателей на 128 730 тыс. руб. Аналогичная тенденция характерна и авансам – изменением значения на 471 066 тыс. В нижеприведенной таблице 3 отражена характерная ООО «Альфа-М» структура рассматриваемой задолженности.

Таблица 3 – Структура дебиторской задолженности в 2017-2019 гг., %

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное изменение
Заказчики, покупатели	38,74	26,82	22,52	-16,22
Подрядчики, поставщики	41,91	59,02	57,76	15,86
Авансовые платежи, которые выданы	12,22	8,87	7,03	-5,19
Иные дебиторы	7,13	5,29	12,68	5,55
Итого	100,00	100,00	100,00	0,00

Рисунок 3 отражает характерную дебиторской задолженности структуру в 2019 г.

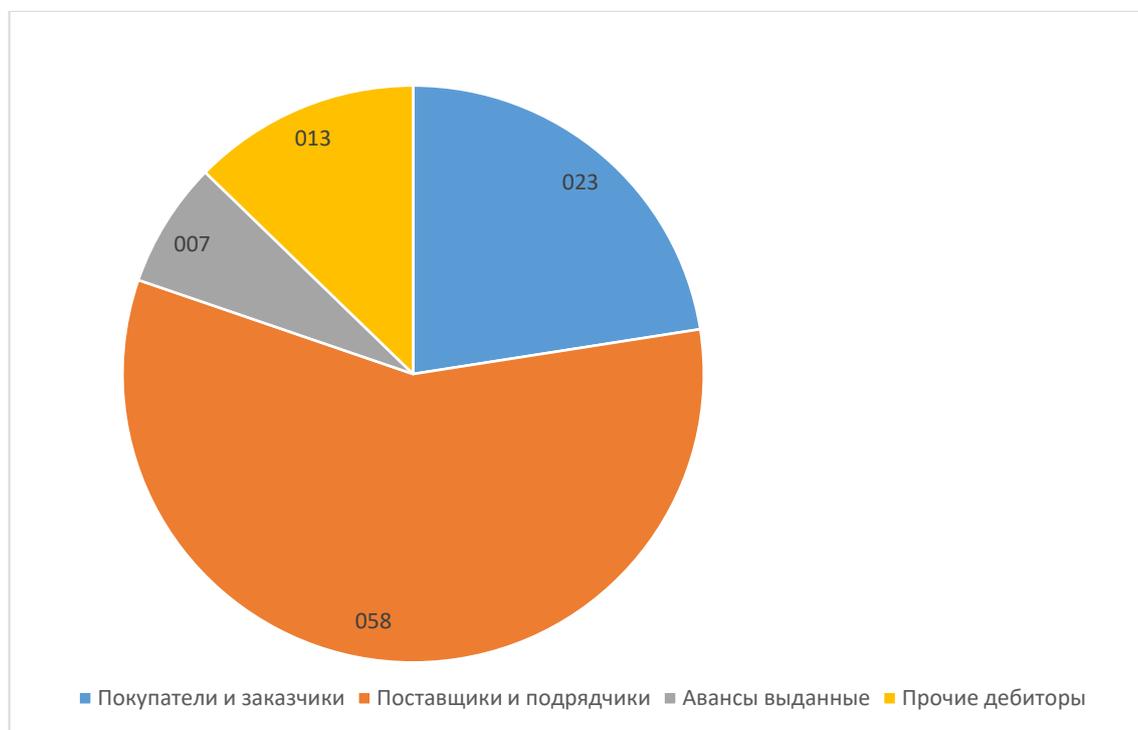


Рисунок 3 – Характерная ООО «Альфа-М» структура дебиторской задолженности в 2019 г., в %

Анализируя данные рисунка, а также диаграмм следует отметить, что

наибольшим удельным весом с точки зрения структуры задолженности отмечается задолженность, имеющаяся у подрядчиков, поставщиков. На протяжении исследуемого периода, наблюдается увеличение ее доли до 57,76 %, по сравнению с предыдущим показателем в 41,91 %, что превышает половину всей дебиторской задолженности.

На рисунке 4 отражены мероприятия, которые направлены на улучшение менеджмента дебиторской задолженности.



Рисунок 4 – Мероприятия, направленные на повышение эффективности менеджмента дебиторской задолженности на базе ООО «Альфа-М»

Повышение эффективности менеджмента дебиторской задолженности требует выполнения таких проектных мероприятий:

– мероприятие по совершенствованию кредитной политики ООО «Альфа-М»;

– мероприятие по повышению эффективности управления дебиторской задолженностью по схеме факторинга.

Список источников и литературы

1. Афоничкин, А. И. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Методология: учебник и практикум для вузов / А. И. Афоничкин, Л. И. Журова, Д. Г. Михаленко; под редакцией А. И. Афоничкина. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 217 с. – ISBN 978-5-534-04394-5. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <http://biblio-online.ru/bcode/453505> (дата обращения: 23.01.2021). – Режим доступа: по подписке.

2. Анализ хозяйственной деятельности организации: учебник / Г.В. Савицкая. – Москва: ИНФРА-М, 2017. – 378 с. – ISBN 9785160067070 – Текст: электронный // ЭБС «Znanium.com» [сайт]. – URL: <http://znanium.com/catalog/product/752455> (дата обращения 23.01.2021). – Режим доступа: по подписке.

3. Вяткин, В. Н. Финансовые решения в управлении бизнесом: учебно-практическое пособие / В. Н. Вяткин, В. А. Гамза, Д. Д. Хэмптон. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 325 с. – ISBN 978-5-534-02299-5. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <http://biblio-online.ru/bcode/452273> (дата обращения: 23.01.2021). – Режим доступа: по подписке.

Выходные данные статьи:

Ибаева А.В., Золотова Л. В. Анализ и управление дебиторской задолженности // Журнал «У». Экономика. Управление. Финансы., №1. 2021. URL: <https://portal-u.ru/index.php/journal/article/view/474>