

Анализ методик работы с дебиторами — физическими лицами на предприятии

М.К. Филиппова

Самарский университет государственного управления «Международный институт рынка», Самара, Россия

Обоснование. Увеличение дебиторской задолженности — существенный негативный фактор в работе любого предприятия, поскольку ее рост приводит к финансовой неустойчивости, снижению скорости оборачиваемости активов, спаду ликвидности и уменьшению конкурентоспособности организации на рынке. Управление дебиторской задолженностью является одним из важнейших этапов в деятельности организации. Это обосновывает значимость поиска методов сокращения дебиторской задолженности и построения системы работы с дебиторами, в частности физическими лицами.

Цель — анализ мер для создания системы управления дебиторской задолженностью физических лиц.

Методы. Были классифицированы мероприятия для управления дебиторской задолженностью на предприятиях. Данные мероприятия были структурированы в общую систему.

Результаты. В рамках исследования система мер по управлению дебиторской задолженностью приводится в табл. 1.

Таблица 1. Система управления дебиторской задолженностью

Метод работы с дебиторской задолженностью	Описание метода
Постановка основных задач	<ul style="list-style-type: none"> · организация фактического контроля и плановый анализ дебиторской задолженности; · составление перечня необходимых положений для работы с дебиторской задолженностью; · определение допустимой суммы для предоставления отсрочки платежа; · создание системы санкций за несоблюдение договора; · разработка системы оценивания клиентов; · составление способов поощрения работников, задействованных в отделе по работе с дебиторской задолженностью; · установление порядка взыскания просроченной задолженности в досудебном и в судебном порядке; · создание эффективных методик контроля за своевременным погашением дебиторской задолженности.
Вывод ключевых этапов	<ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовительный этап, который включает в себя: <ul style="list-style-type: none"> – маркетинговую политику (анализ покупателей); – кредитную политику; – построение логистических путей; – юридическое оформление документации. 2. Этап учета и анализа, который включает в себя: <ul style="list-style-type: none"> – инвентаризацию расчетов; – анализ показателей для дальнейшей оценки состояния дебиторской задолженности; – анализ соответствующих статистических данных; – разработку норм финансовой устойчивости предприятия. 3. Этап подготовки санкций, включающий: <ul style="list-style-type: none"> – расчет штрафов; – применение меры ограничения поставок; – непосредственное взыскание задолженности в досудебном и судебном порядке.
Создание мер для улучшения и поддержания системы управления дебиторской задолженностью	<ol style="list-style-type: none"> 1. Меры для ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности (уменьшение сроков на кредитование и количества дней пролонгирования оплаты поставок, факторинг, форфейтинг, предоставление скидок за большие партии продукции). 2. Организационные меры, призванные упростить способы оплаты для покупателей (использование онлайн-сервисов, установление новых пунктов оплаты). 3. Меры поощрения работников и клиентов (создание системы мотивации, бонусов и акций). 4. Меры обеспечения оплаты долга (страховка, залог, банковская гарантия, поручительство, анализ финансовой состоятельности покупателя перед заключением договора поставки).

Выводы. Для повышения эффективности работы предприятия важным элементом является построение системы управления дебиторской задолженностью, которая бы раскрывала основные способы и этапы взаимодействия с клиентами. Приведенная система может послужить базой для создания индивидуальных систем для снижения дебиторской задолженности и ускорения оборотных процессов на предприятии.

Ключевые слова: дебиторская задолженность; система управления; предприятие.

Сведения об авторе:

Мария Константиновна Филиппова — студентка, группа Э-21, Институт экономики и права; Самарский университет государственного управления, Самара, Россия. E-mail: www.marifili@gmail.com

Сведения о научном руководителе:

Екатерина Петровна Рамзаева — кандидат экономических наук; Самарский университет государственного управления, Самара, Россия. E-mail: ekaterina-ramzaeva@lenta.ru