ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «НОРИЛЬСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ»

КАФЕДРА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ФИНАНСОВ

ДОКЛАД

по дисциплине «Финансовый менеджмент»

ТЕМА: «Анализ и управление дебиторской задолженности»

Выполнила

Студентка группы БУ-08

Баранова И.А.

Проверил:

Трифонов Е.В.

НОРИЛЬСК 2010г.

1. Дебиторская задолженность

Должник, дебитор (от латинского слова Debitum - долг, обязанность) одна из сторон гражданско-правового обязательства имущественной связи между двумя или более лицами.

Дебиторская задолженность - это сумма долга, причитающаяся предприятию от других юридических лиц или граждан. Возникновение дебиторской задолженности при системе безналичных расчетов представляет собой объективный процесс хозяйственной деятельности предприятия.

По характеру образования, дебиторская задолженность делится на нормальную и неоправданную. К нормальной задолженности предприятия относится та, которая обусловлена ходом выполнения производственной программы предприятия, а также действующими формами расчетов (задолженность по предъявленным претензиям, задолженность за подотчетными лицами, за товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил).

Неоправданной дебиторской задолженностью считается та, которая возникла в результате нарушения расчетной и финансовой дисциплины, имеющихся недостатков в ведении учета, ослабления контроля за отпуском материальных ценностей, возникновения недостач и хищений (товары отгруженные, но неоплаченные в срок, задолженность по недостачам и хищениям и др.)

Дебиторская задолженность - важный компонент оборотного капитала. Когда одно предприятие продаёт товары другому предприятию, совсем не значит, что стоимость проданного товара будет оплачена немедленно.

Дебиторская задолженность является активом предприятия, который связан с юридическими правами, включая право на владение.

2. Управление дебиторской задолженности

Основной задачей анализа дебиторской задолженности является оценка уровня и состава, а также динамики и эффективности инвестированных в нее средств.

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой, часть обшей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Формирование политики управления дебиторской задолженностью предприятия осуществляется по следующим основным этапам :

2.1 Анализ дебиторской задолженности в предшествующем периоде

Основной задачей этого анализа является оценка уровня и состава дебиторской задолженности предприятия, а также эффективности инвестированных в нее финансовых средств

Оценивается уровень дебиторской задолженности и ее динамика в предшествующем периоде. Оценка этого уровня осуществляется на основе определения коэффициента отвлечения оборотных средств в дебиторскую задолженность:

Каодз = Д.З/О.А

где ДЗ - дебиторская задолженность;

ОА - оборотные активы.

Чем ниже этот показатель, тем мобильнее структура имущества компании и тем выше его финансовая устойчивость. Для характеристики качества дебиторской задолженности определяется и такой показатель, как доля резерва по сомнительным долгам в общей сумме дебиторской задолженности. Рост уровня данного коэффициента свидетельствует о снижении качества последней.

Качество дебиторской задолженности оценивается также удельным весом в ней вексельной формы расчетов, поскольку вексель выступает высоколиквидным активом, который может быть реализован третьему лицу до наступления срока его погашения. Вексельное обязательство имеет значительно большую силу, чем обычная дебиторская задолженность.

Увеличение удельного веса полученных векселей в общей сумме дебиторской задолженности свидетельствует о повышении ее надежности и ликвидности.

Подробно рассматривается состав просроченной дебиторской задолженности, выделяются сомнительная и безнадежная задолженность.

При анализе используются следующие показатели: коэффициент просроченной дебиторской задолженности

КП дз = ДЗпр/Д.З

где ДЗПР - просроченная дебиторская задолженность;

ДЗ - общая сумма дебиторской задолженности;

Данный коэффициент характеризует качество дебиторской задолженности, а его рост свидетельствует о снижении ликвидности компании, о повышении рисков.

Средний «возраст» просроченной дебиторской задолженности

ВП дз = Д.З.пр/Оо (3)

где ДЗпр, - средний остаток дебиторской задолженности, неоплаченной в срок;

00 - однодневный оборот по реализации.

При анализе оборачиваемости дебиторской задолженности определяется средний период инкассации дебиторской задолженности и количество ее оборотов.

Средний период инкассации дебиторской задолженности характеризует ее роль в фактической продолжительности финансового и общего операционного цикла и определяется по формуле:

ПИдз=ДЗ/Оо

где ДЗ средний остаток дебиторской задолженности в рассматриваемом периоде;

00 - сумма однодневного оборота по реализации продукции в рассматриваемом периоде.

Количество оборотов дебиторской задолженности характеризует скорость обращения инвестированных в нее средств в течение определенного периода

КОдз=В/ДЗ

где В- Выручка

Дз- Величина дебиторской задолженности

2.2 Формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции

Кредитная политика - это решение о том, кому из покупателей, в каком размере и на какой срок предоставить платежный кредит за отгруженную продукцию в соответствии с заключенным договором поставки.

Выделяют следующие типы кредитной политики.

1. Консервативный (жесткий) направлен на минимизацию кредитного риска. Механизмом реализации политики такого типа являются: существенное сокращение круга покупателей продукции в кредит за счет групп повышенного риска и минимизация сроков предоставления кредита и повышение его стоимости; использование жестких процедур инкассации дебиторской задолженности. Компания, применяющая политику такого типа является весьма ликвидной, но может произойти сужение круга потенциальных покупателей, уменьшение объема продаж.

2. Умеренный - характеризует типичные условия осуществления кредитной политики в соответствии с принятой коммерческой и финансовой практикой и ориентируется на средний уровень кредитного риска при продаже продукции с отсрочкой платежа. Политика такого типа является наиболее целесообразной и экономически эффективной.

3. Агрессивный (мягкий) тип приоритетной целью кредитной политики ставит максимизацию дополнительной прибыли, не считаясь с высоким уровнем кредитного риска. Механизмом реализации политики такого типа являются: распространение кредита на более рискованные группы покупателей; увеличение периода предоставления кредита и его размера; снижение стоимости кредита до минимально допустимых размеров; предоставление покупателям возможности пролонгирования кредита. Такая политика полезна для расширения круга покупателей, увеличения товарооборота, но она влечет за собой большие экономические риски, снижает ликвидность компании.

В процессе выбора типа кредитной политики должны учитываться следующие факторы: современная коммерческая и финансовая практика осуществления торговых операций; общее состояние экономики, определяющее финансовые возможности покупателей, уровень их платежеспособности; сложившаяся конъюнктура товарного рынка, состояние спроса на продукцию предприятия; потенциальная способность предприятия наращивать объем производства продукции при расширении возможностей ее реализации за счет предоставления кредита; правовые условия обеспечения взыскания дебиторской задолженности; финансовые возможности предприятия в части отвлечения средств в дебиторскую задолженность; финансовый менталитет собственников и менеджеров предприятия, их отношение к уровню допустимого риска в процессе осуществления хозяйственной деятельности.

Основные цели кредитной политики:

1. Повышение конкурентоспособности положения компании на рынке за счет предоставления наиболее интересных условий товарного кредитования

2. Увеличение объемов продаж при уменьшении дебиторской задолженности

2.3 Определение суммы возможных финансовых средств инвестируемых в дебиторскую задолженность по товарному и потребительскому кредиту

Расчет необходимой суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность, осуществляется по следующей формуле:

Идз=ОРк\*Кс/ц\*(ППК+ПР)/360

где Идз- необходимая сумма финансовых средств инвестируемых в дебиторскую задолженность;

ОРк- планируемый объем реализации в кредит;

Кс/ц- коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции выраженный десятичной дробью;

ППК- средний период предоставления кредита покупателям в днях;

ПР- средний период просрочки платежа по предоставленному кредиту.

2.4 Формирование системы кредитных условий

В состав этих условий входят: срок; размер и стоимость предоставления кредита; система штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств покупателями.

Срок предоставления кредита характеризует предельный период, на который покупателю предоставляется отсрочка платежа за реализованную продукцию. Увеличение срока стимулирует объемы продаж, однако приводит к увеличению суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность, и увеличению финансового и всего операционного цикла.

Размер предоставляемого кредита характеризует максимальный размер суммы задолженности по предоставляемому кредиту. Его размер устанавливается с учетом типа осуществляемой кредитной политики, планируемого объема реализации продукции на условиях отсрочки платежей, среднего объема сделок по реализации готовой продукции.

Стоимость предоставления кредита характеризуется системой ценовых скидок при осуществлении немедленных расчетов. В сочетании со сроком предоставления кредита такая ценовая скидка характеризует норму процентной ставки за предоставляемый кредит. Алгоритм этого расчета характеризуется следующей формулой:

ПСк=ЦСн\*360/СПк

где ПСк- годовая норма процентной ставки за предоставляемый кредит;

ЦСн- ценовая скидка, предоставляемая покупателю при осуществлении немедленного расчета, в %;

СКк- срок предоставления кредита.

Система штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств покупателями. Договора и контракты, заключаемые с покупателем, обязательно должны содержать раздел о штрафных санкциях, которые будут применены к покупателю в том случае если он допустит просрочку платежа. Как правило размер пеней за просрочку платежа составляет 0,1-0,7% от суммы неоплаченной в срок задолженности за каждый день просрочки. Уплата просроченной дебиторской задолженности не освобождает покупателя от уплаты начисленных пеней. При этом пени могут быть перечислены как одновременно с оплатой основного долга так и отдельным платежом. если же контрагент перечисляет денежные средства и не указывает их назначение (оплата основного долга или пеней), то сначала гасятся начисленные пени, а потом полная сумма задолженности.

2.5 Обеспечение использования на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности

Основными формами рефинансирования дебиторской задолженности являются: факторинг, учет векселей, форфейтинг.

Факторинг - это прямая продажа дебиторской задолженности банку или финансовой компании. За осуществление такой операции фактор взимает с предприятия определенную комиссионную плату в процентах к сумме платежа.

К недостаткам факторинга можно отнести: дополнительные расходы продавца, связанные с продажей продукции; утрата прямых контактов с покупателем и соответствующей информации; высокая стоимость услуги; усложнение взаимоотношений с покупателями в результате смены держателя дебиторской задолженности; неприспособленность к российским условиям.

Факторинг имеет ряд преимуществ: быстрое предоставление денежных средств; освобождение от функций оценки платежеспособности дебиторов; улучшение балансовой структуры; ускорение расчетов; экономия оборотных средств фирмы; ускорение оборачиваемости оборотных средств фирмы.

Учет векселей представляет собой финансовую операцию по их продаже банку по определенной цене, устанавливаемой в зависимости от их номинала, срока погашения и учетной ставки. Учетная ставка состоит из средней депозитной ставки, ставки комиссионного вознаграждения, а также премии за риск при сомнительной платежеспособности векселедателя, операция может быть совершена только с переводным векселем.

Учетная цена векселя может быть определена по формуле:

УЦв= НС \* (НС x Д x УСВ) / 360 x 100

где НС - номинальная стоимость векселя;

Д - количество дней до момента погашения;

УСВ - годовая учетная ставка, в %.

Данный кредит считается одним из самых недорогих, которые может получить предприятие. Это объясняется тем, что банк, наделенный вексельным правом, располагает большим набором средств в случае неплатежа, и значит, подвергается незначительному риску. Предельный размер кредита легко достижим. Предприятие освобождается от взыскания платежа по своим долговым требованиям. В случае неплатежа дебитором по векселю в срок банк выступает против предприятия и дебетует его счет на сумму неоплаченного векселя, но если дебитор платит вовремя, учет векселей освобождает предприятие от административной работы по взысканию платежа. Главный недостаток - отсутствие гибкости в том смысле, что предприятие не имеет иногда в момент, когда возникает дефицит денежных

Форфейтинг представляет собой финансовую операцию по рефинансированию дебиторской задолженности по экспортному товарному кредиту путем передачи переводного векселя в пользу банка с уплатой последнему комиссионного вознаграждения.

2.6 Построение эффективных систем контроля за движением и своевременной инкассацией дебиторской задолженности

Последним этапом разработки политики управления дебиторской задолженностью является построение эффективных систем контроля за движением и своевременной ее инкассацией.

Наиболее простым и часто применяемым видом таких систем является система ABC.

В категорию А включаются наиболее крупные и сомнительные виды задолженности, в категорию В - кредиты средних размеров, в категорию С - остальные виды дебиторской задолженности, не оказывающие существенного влияния на результаты финансовой деятельности предприятия.

При управлении дебиторской задолженностью необходимо использовать финансовые стимулы ускорения расчетов клиентов. Это связано с предоставлением скидок при условии оплаты в срок, досрочно или постоянным клиентам. Наибольшее распространение получила схема «2/10 полная 30» и «5/20полная 60», означающая, что: 1) Покупатель получает двухпроцентную или пятипроцентную скидку в случае оплаты полученного товара в течение соответственно десяти и двадцати дней сначала периода кредитования (например: с момента получения товара) при условии расчетов тридцать и шестьдесят дней соответственно;

2) Покупатель оплачивает полную стоимость товара, если оплата совершается в период с одиннадцатого по тридцатый день и с тридцать первого по шестидесятый день кредитного договора;

3) В случае неуплаты в течение месяца покупатель будет вынужден дополнительно оплатить штраф, величина которого может варьироваться в зависимости от момента оплаты.

Размеры штрафных санкций должны полностью возмещать все финансовые потери предприятия-кредитора.

Последние включают потери дохода, инфляционные потери, возмещение риска снижения платежеспособности. Здесь речь идет о политике сбора денег.

Кроме того, предложение скидок оправдано в трех основных ситуациях.

1. Снижение цены приводит к расширению продаж, а структура затрат такова, что это отражается на увеличении обшей прибыли от реализации данной продукции. Другими словами товар высокоэластичен и имеет достаточно высокую долю постоянных затрат.

2. Система скидок интенсифицирует приток денежных средств в условиях дефицита на предприятии. При этом возможно краткосрочное критическое снижение цен вплоть до отрицательного финансового результата от проведения конкретных сделок.

3. Система скидок на ускорение оплаты более эффективна, чем система штрафных санкций за просроченную оплату. Таким образом, задачей каждой фирмы является использование всех резервов максимально возможного сокращения объема оборотных средств в сфере обращения. Средства в дебиторской задолженности свидетельствуют о временном отвлечении средств из оборота предприятия, что вызывает потребность в ресурсах и может привести к напряженному финансовому состоянию. Управление дебиторской задолженностью помогает решить все эти задачи по сокращению дебиторской задолженности, поэтому оно так важно на предприятии.

Заключение

Кредитная политика, существующая в компании дает возможность финансисту рационально и эффективно управлять дебиторской задолженностью, планировать поступление денежных средств от покупателей, видеть реальную картину долгов контрагентов, анализировать тенденции, происходящие в компании.

На финансовое состояние предприятия оказывает влияние, как размеры балансовых остатков, так и период оборачиваемости дебиторской задолженности. От правильного учета дебиторской задолженности зависит структура активов и пассивов баланса организации, а также определение прибыли, подлежащей налогообложению.

Предприятия, работающие на коммерческом расчете, заинтересованы в сокращении дебиторской задолженности, так как это влечет ускорение оборачиваемости оборотных средств в сфере обращения, к более эффективному использованию оборотного капитала в целом.

Таким образом, задачей каждой фирмы является использование всех резервов максимально возможного сокращения объема оборотных средств в сфере обращения. Средства в дебиторской задолженности свидетельствуют о временном отвлечении средств из оборота предприятия, что вызывает потребность в ресурсах и может привести к напряженному финансовому состоянию. Управление дебиторской задолженностью помогает решить все эти задачи по сокращению дебиторской задолженности, поэтому оно так важно на предприятии.

Список литературы

1. Финансовый менеджмент\_под ред. Самсонова Н.Ф\_Учебник\_2001 -495с.
2. Финансовый менеджмент\_Павлова Л.Н\_Учебник\_2003 2-е изд -269с.
3. Финансовый менеджмент -теория и практика\_под ред Стояновой Е.С\_Учебник\_2003 5-е изд -656с.
4. Финансы организаций (предприятий)\_Гаврилова Попов\_Учебник\_2007 3-е изд -608с.
5. Финансы предприятий\_под ред Колчиной Н.В\_Учебник\_2001 2-е изд 447с.
6. Финансы организаций (предприятий)\_Ковалев В. В., Ковалев Вит. В Учебник\_2006 -352с.