

Список использованных источников:

1. Горюнов, И.Ю. Негосударственные пенсионные фонды: социальный институт и субъекты рынка // Человек и труд. 2016. № 8. С. 23-28.
2. Платонов, Ю.А. Финансовая устойчивость негосударственных пенсионных фондов: сегодня и завтра // Проблемы прогнозирования. – 2017. – №4. С. 55-65.
3. Соловьев, А.В. Пенсионная реформа: иллюзии и реальность.– М.: Проспект, 2014.
4. Талыкова, А.А. Негосударственные пенсионные фонды в России: закономерности развития и совершенствование управления. – М.: ИНФРА-М, 2013.
5. Угрюмов, К.С. Место НПФ в пенсионной системе страны // Человек и труд. 2017. №12. С. 17-19.
6. Чугунов, В.И. Совершенствование механизма инвестирования пенсионных резервов как фактор развития негосударственных пенсионных фондов // Финансы и кредит. 2014. №12(588). С. 31-45.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Гоман И.В.¹, Рогалева А.М.²

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева, г. Самара

Ключевые слова: дебиторская задолженность, экономический кризис, кредитные риски, инфляция.

В настоящее время невозможно найти организацию, у которой в составе оборотных активов будет отсутствовать дебиторская задолженность. Зачастую возникновение данного вида задолженности обусловлено желанием руководства организации увеличить объем продаж, в связи с чем контрагентам могут быть предоставлены отсрочки платежа.

Как правило, удельный вес дебиторской задолженности в общей сумме оборотных активов составляет не менее 30%, вследствие чего возникает особая необходимость в грамотном управлении и контроле над этим видом актива.

В рыночных условиях дебиторская задолженность является «продуктом» конкурентной борьбы, вынуждающей поставщиков идти на различные уступки контрагентам, в том числе предоставляя коммерческий кредит.

В качестве причин роста дебиторской задолженности в условиях кризиса можно выделить:

¹Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики инноваций Самарского университета.

²Студент 3 курса магистратуры Института экономики и управления Самарского университета.

1) увеличение процентных ставок на кредитные ресурсы, что приводит к затруднению расчетов между продавцами и покупателями, поскольку зачастую для вторых в данной ситуации дешевле заплатить пени по договору, чем, например, оформить банковский кредит для погашения обязательств по договору с поставщиком;

2) уровень инфляции в стране: при высокой инфляции просрочка в погашении долга может быть выгоднее, поскольку чем позже будет проведена оплата долга, тем меньше его сумма.

Согласно статистике, дебиторская задолженность стабильно увеличивается в период 2012 - 2017 гг. Как представлено на рисунке 1, примерно половину от всей дебиторской задолженности составляет задолженность покупателей и заказчиков.

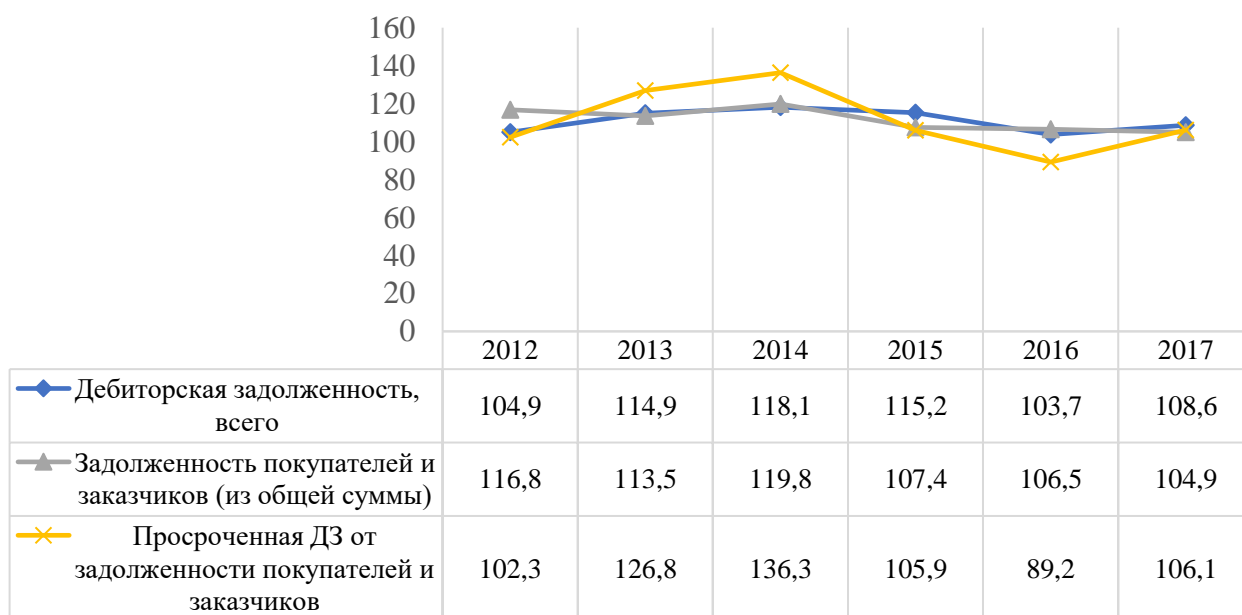


Рис. 1. Динамика дебиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации

Негативными последствиями предоставления коммерческого кредита для продавца или поставщика являются:

1) потребность в поиске дополнительных источников финансирования вследствие отвлечения средств из оборота;

2) обесценение средств, зарезервированных в дебиторской задолженности, вследствие инфляции;

3) риск появления просроченной или безнадежной задолженности, утраты платежеспособности.

Проявление указанных последствий особенно ощутимо сказывается на организации в условиях экономического кризиса.

С учетом современной экономической реальности можно предположить, что в ближайшие годы будет также наблюдаться рост не только дебиторской, но

и кредиторской задолженности вследствие снижения платежеспособности организаций.

Прирост дебиторской задолженности свидетельствует об отвлечении средств организации в иные организации или предприятия, а понижение – о возврате средств, прежде отвлеченных. Однако увеличение дебиторской задолженности не всегда является негативным фактом, а снижение – негативным. Например, рост задолженности может быть следствием не только неплатежеспособности некоторых покупателей, но и увеличения объема реализации. В то же время нельзя положительно оценивать снижение дебиторской задолженности за счёт уменьшения отгрузки продукции, поскольку данный факт сигнализирует о снижении деловой активности организации. Уменьшение величины дебиторской задолженности должно происходить за счет сроков ее погашения.

Согласно статистике за последние восемь лет изменение темпов роста (снижения) дебиторской задолженности происходило в обе стороны. Как видно на рисунке 2 за последние 3 года она увеличивается.

В таких условиях образование высокоэффективной системы управления дебиторской задолженностью является одной из наиболее актуальных задач финансового менеджмента организаций.

Целью управления дебиторской задолженности является ее оптимизация, при этом каждая организация самостоятельно определяет ее оптимальные параметры в соответствии со своими стратегическими целями. Например, если целью организации является расширение бизнеса, то объем задолженности у нее будет выше, чем если бы оно просто пыталось сохранить свои позиции на рынке.

Как было сказано выше, наличие дебиторской задолженности нельзя признавать как отрицательный факт, однако наличие просроченной задолженности свидетельствует о наличии проблем с управлением.

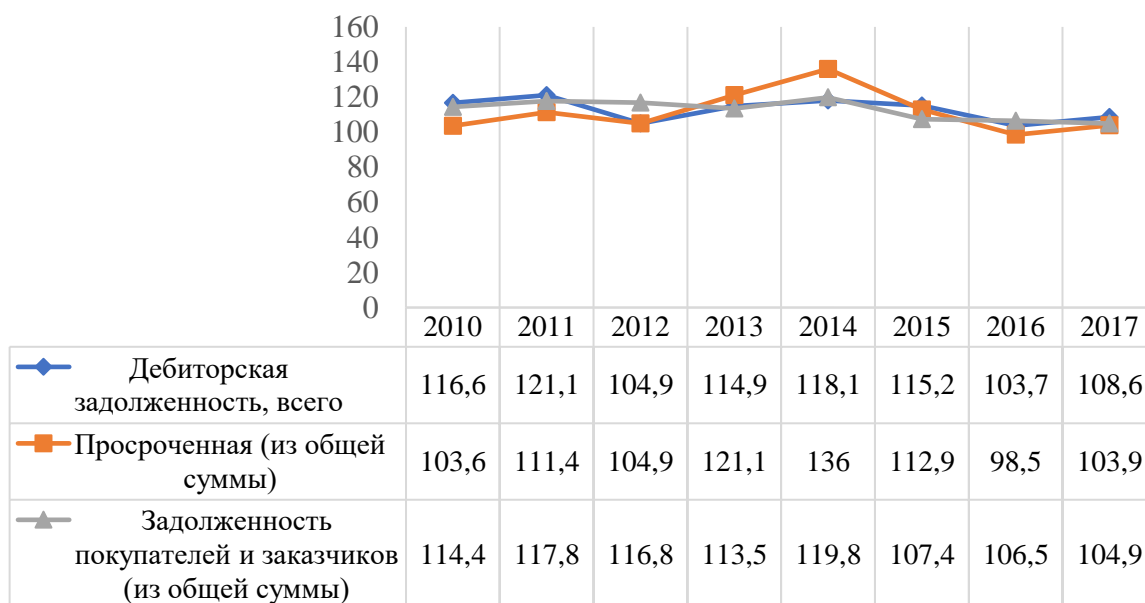


Рис. 2. Темпы роста (снижения) дебиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) по Российской Федерации

Систему управления дебиторской задолженностью можно разделить на два крупных блока:

1) кредитная политика, позволяющая максимально эффективно использовать задолженность как инструмент увеличения продаж;

2) комплекс мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности.

С точки зрения управления размер и динамика дебиторской задолженности практически полностью зависят от решений финансового менеджера, но не стоит забывать о значимости отдела продаж, а также подразделения, отвечающего за инкассацию дебиторской задолженности.

Для решения проблем по управлению дебиторской задолженностью в условиях финансового кризиса можно предложить:

1) организация системы контроля и планирования дебиторской задолженности. В данном случае анализ дебиторов должен содержать такие действия, как:

- определение суммы задолженности по неоплаченным счетам;

- систематизация выставленных счетов по срокам возникновения задолженности;

- определение наличия и срока просрочки платежа по каждому отдельному счету;

- определение величины безнадежной и сомнительной дебиторской задолженности (оценка такой задолженности проводится согласно корпоративным стандартам);

- анализ кредитной истории контрагентов;

2) автоматизация процесса управления дебиторской задолженностью. Рекомендуется отказаться от ведения учета долговых обязательств, по которым проводится анализ дебиторской задолженности в неспециализированных и непредназначенных для этого программах (например, MS Excel). Данная рекомендация обусловлена возникновением трудностей при оперативном обновлении данных и настройки, обязательных для исполнения процедур торговой организации, трудоемкостью учетного процесса, вероятностью возникновения неточностей и искажений в учете;

3) заключение договора страхования. По-нашему мнению, страхование дебиторской задолженности со временем должно стать нормой для большинства российских организаций, поскольку заключение договора страхования дает возможность проведения обоснованной оценки кредитных рисков, а переложить сами риски на страховую организацию.

Необходимо отметить целесообразность рассмотрения управления дебиторской задолженностью с учетом стадий ее жизненного цикла:

1) образование (предоставление кредита);

2) мониторинг (срок кредита не истек);

3) работа с проблемными кредитами (просроченной задолженностью).

Главные возможности по минимизации кредитного риска связаны с моментом предоставления кредита покупателям. Критерии по предоставлению отсрочки платежа, ее размер и сроки должны быть обоснованы и закреплены в кредитной политике, включающей в себя также размер допустимого кредитного лимита, систему оценки кредитоспособности покупателей и меры по возврату дебиторской задолженности.

При ухудшении экономических условий, в том числе при финансовом кризисе, кредитная политика должна быть пересмотрена с учетом экономических условий. Например, при высоком уровне инфляции целесообразно сократить сроки предоставления кредита, а также увеличить скидки за досрочную оплату.

При наступлении экономического кризиса следует уделять пристальное внимание мерам по возврату задолженности как одному из основных элементов кредитной политики. К подобным мерам можно отнести такие, как:

- 1) система штрафов за нарушение сроков платежа;
- 2) напоминание покупателю о дате платежа;
- 3) уведомление о нарушении срока оплаты;
- 4) прекращение отгрузок данному покупателю;
- 5) оформление дебиторской задолженности векселем.
- 6) переуступка прав требования;
- 7) факторинг;
- 8) обращение в суд.

От качества разработанной системы взыскания дебиторской задолженности зависит результативность управления ею.

Стоит отметить повышения интереса к факторинговым услугам, как со стороны клиентов, так и со стороны банковской сферы, увеличившей количество предложений. Потребность в факторинговых услугах имеется практически у всех компаний, регулярно работающих с предоставлением отсрочки платежей. Кроме того, факторинг является одним из современных инструментов рефинансирования задолженности.

В данной статье было акцентировано внимание на сложностях управления дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, но кроме данного элемента, в ее состав входят:

- расчеты с поставщиками и подрядчиками;
- расчеты по налогам и сборам;
- расчеты по социальному страхованию и обеспечению и т.д.

В общей сложности задолженность указанных дебиторов составляет около половины всей дебиторской задолженности организаций.

Экономический кризис является значительным испытанием для бизнеса любого масштаба и любой сферы деятельности. В условиях ужесточения и уменьшения объемов банковского кредитования, снижения объема реализации и ухудшения конъюнктуры руководству компании необходимо уделять особое внимание взвешенности и рациональности принимаемых решений не только

относительно управления компанией, но и дебиторской задолженностью в целом.

Список использованных источников:

1. Бабаев Ю.А. Расчеты организации: учет, контроль и налогообложение: учебное пособие. - М.: Форум, 2014.
2. Беспалов М., Сутягин В. Дебиторская задолженность. Учет, анализ, оценка и управление : учебное пособие. - М. : Инфра-М, 2014.
3. Гаврилова А.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов. - М.: КноРус, 2015.
4. Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента : учебник. 3-е изд. М. : Инфра-М, 2014.
5. Селезнова Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами : учебное пособие. - Москва: ЮНИТИ - ДАНА, 2015.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Гоман И.В.¹, Сухомазова Е.А.²

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева, г. Самара

Ключевые слова: некоммерческая организация, ВВП, тенденции, фонд.

Некоммерческий сектор играет важную роль в социально-экономической жизни общества, обеспечивает повышение уровня жизни населения, устойчивое развитие страны. К некоммерческим организациям относятся общественные объединения, фонды, союзы, они создаются для достижения социальных, благотворительных, культурных, научных целей, для развития физической культуры граждан, удовлетворения духовных и нематериальных потребностей.

Согласно федеральному закону, некоммерческой организацией является организация, не имеющая извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющая полученную прибыль между участниками [1]. Таким образом, некоммерческая организация является социально ориентированной и основной ее целью является решение социальных проблем и развитие гражданского общества в Российской Федерации. Так, благодаря некоммерческому сектору в нашей стране появляются социальные инновации в виде новых образовательных и информационных технологий, методов социальной адаптации. Некоммерческий сектор играет важную роль в

¹Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики инноваций Самарского университета.

²Студент 2 курса магистратуры Института экономики и управления Самарского университета.