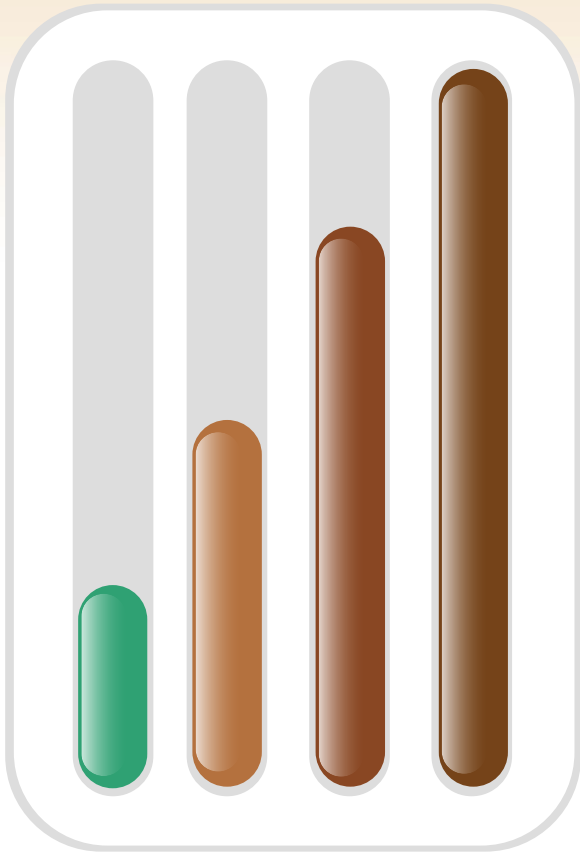


Секреты управления дебиторской и кредиторской задолженностью

Игорь Николаев, финансовый директор компании «Арлифт»

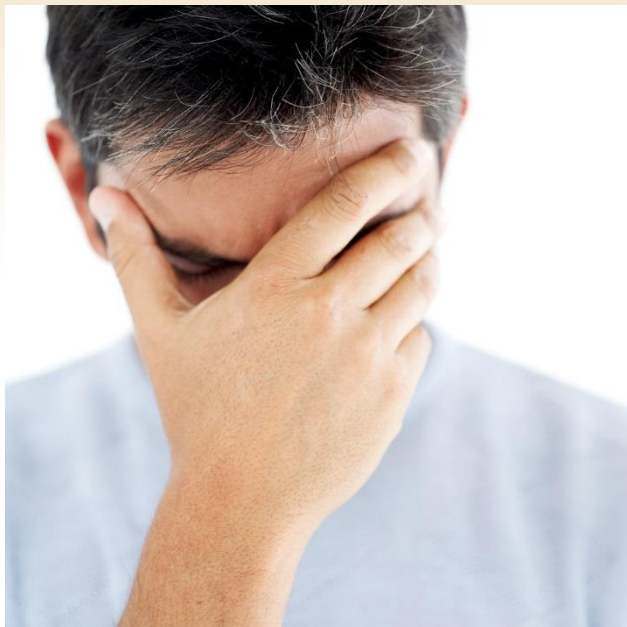




Дебиторская и кредиторская задолженность – важнейшие статьи баланса практически любой компании.

Доля ДЗ и КЗ может достигать 80-90%, а в особо клинических случаях 100% и более от валюты баланса.

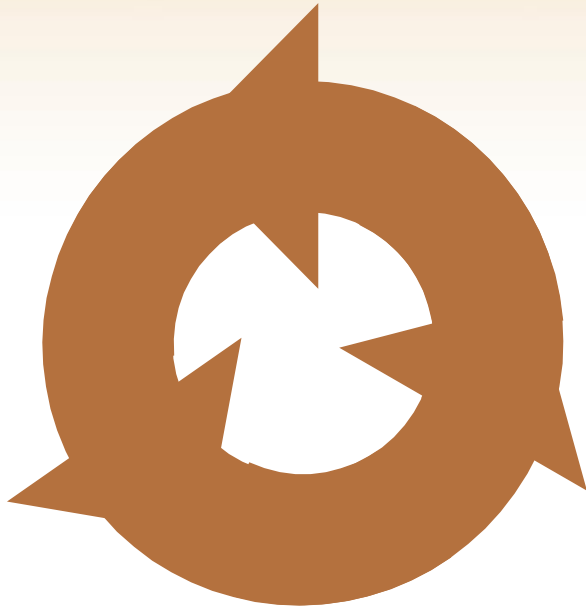




Неудивительно, что контроль за дебиторской и кредиторской задолженностью – постоянная головная боль для финансового директора.

Попробуем ему помочь.





Обычно под дебиторской задолженностью подразумевают задолженность покупателей за поставленный им товар, а под кредиторской задолженностью — задолженность компании перед поставщиками.

Реальная жизнь при этом значительно многограннее.

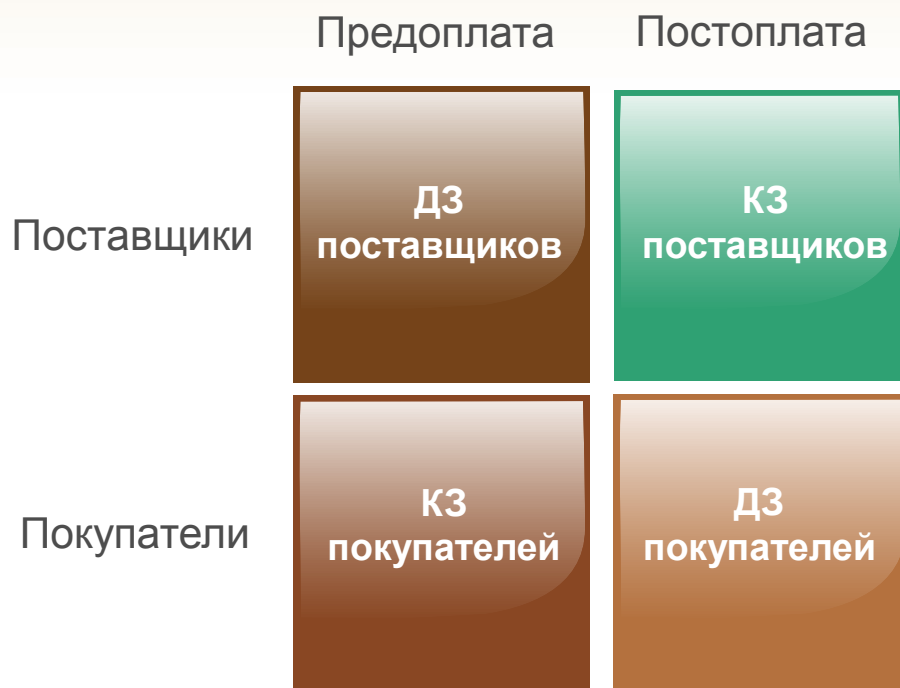


Как дебиторская, так и кредиторская задолженность может возникать во взаиморасчётах с:

- 1 Покупателями
- 2 Поставщиками
- 3 Сотрудниками
- 4 Бюджетом



Поэтому ДЗ и КЗ – это два проявления единой сущности – **взаиморасчётов компании с контрагентами.**



Цель компании при создании политики взаиморасчётов с контрагентами – поставить деньги контрагентов на службу компании в достижении ее стратегических целей.



В реальности же, как правило, финансовые потоки оттягиваются либо поставщиками...



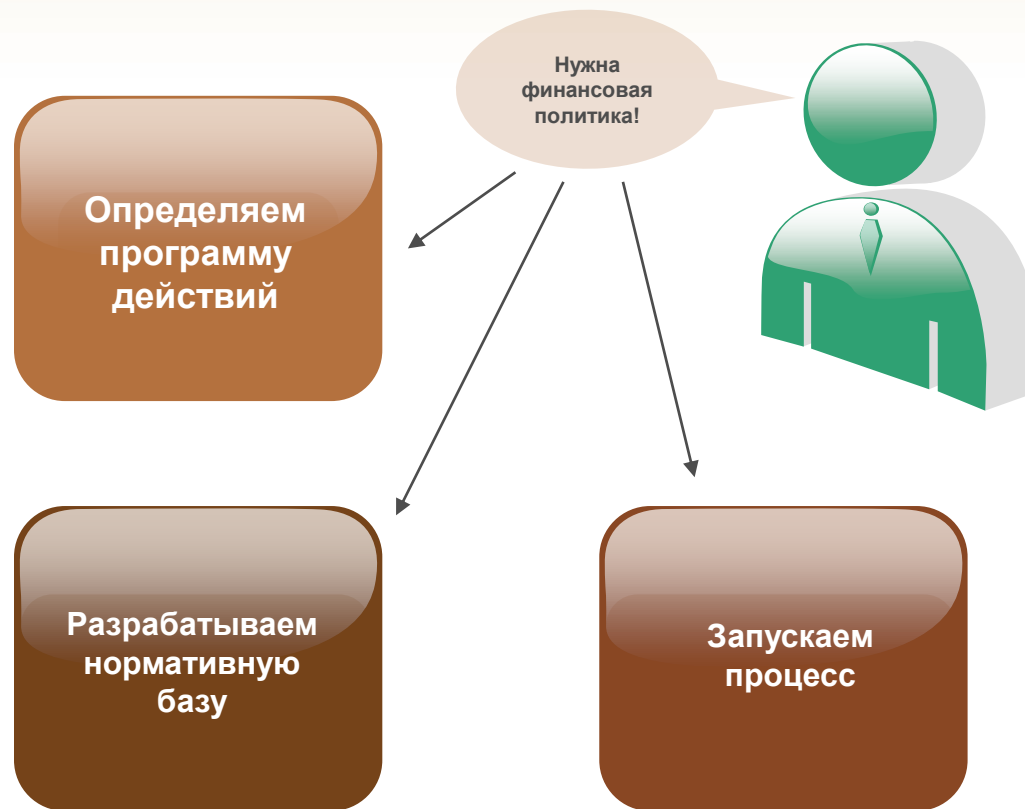
... либо покупателями



... либо и теми и другими



Задача финансового директора в данной ситуации – разработать и внедрить целостную финансовую политику компании в области взаиморасчётов с контрагентами.



Финансовая политика компании должна быть направлена на то, чтобы минимизировать дебиторку покупателей и максимизировать кредиторку поставщиков.



Этапы политики в отношении покупателей:

1 Определение условий

2 Юридическое оформление

3 Сопровождение сделки

4 Взыскание задолженности



1

Определение условий



2

Юридическое оформление

Работа по
договорам

1

Грамотная
форма
договора

2

3
Контроль
за
первичкой

4
Регла-
ментация
процессов



3

Сопровождение сделки

Контроль
отгрузки

1

Контроль
документов

2

Контроль
оплаты

3

Решение
проблем

4



4

Взыскание задолженности



Главные принципы в отношении **дебиторов**:

- 1 Безупречное выполнение обязательств
- 2 Чёткое оформление всех документов
- 3 «Тактика частых прикосновений»
- 4 Жёсткая защита интересов компании (без ущерба для дальнейшего сотрудничества)



Главные принципы в отношении кредиторов:

- 1 Жёсткий ценовой торг
- 2 Постоянный поиск альтернатив
- 3 Максимальные отсрочки и рассрочки платежа
- 4 Все платежи – в самый последний момент
- 5 Минимальные контакты после полной загрузки
- 6 При этом: максимально конструктивное общение



Основные составляющие успешной политики в области управления взаиморасчётами:



Спасибо за внимание!

Если у вас возникли вопросы к автору, вы можете связаться с ним:

- По электронной почте: **findirector@findirector.com**
- Через личный сайт: **<http://www.findirector.com>**
- По скайпу: **findirector.com**

