

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.Н. Морозова, кандидат экономических наук, доцент

(Могилевский государственный университет им. А.А. Кулешова, г. Могилев)

Высокий уровень дебиторской задолженности (ДЗ), особенно просроченной, в оборотных активах создает финансовые трудности, так как замораживает часть потенциальных доходов в долгосрочных расчетах. Поэтому оборотные активы в виде ДЗ должны находиться под постоянным контролем и регулироваться с помощью экономических форм и методов.

Вопросы анализа и управления дебиторской задолженностью рассматриваются в работах ведущих экономистов В.И. Стражева, Л.Л. Ермолович, Е.Н. Данилова и др. Особое внимание управлению ДЗ

отводится в работах А.Л. Ивашутина, И.В. Тиболт. В то же время комплексный подход с использованием современных методов анализа прослеживается не всегда.

Преимущественная часть финансовых обязательств погашается юридическими субъектами по безналичным расчетам, и кругооборот средств заканчивается только в момент поступления денег на счет поставщика, что вызывает появление ДЗ. Главная цель управления состоит в оптимизации ее величины и ускорении цикла оборота средств в расчетах для улучшения платежеспособности предприятия. Достижению этого способствуют: обоснование экономической целесообразности используемых форм расчетов за реализованную продукцию с учетом предполагаемых затрат, связанных с финансированием задолженности и получением прибыли; осуществление систематических действий по взысканию дебиторской задолженности; постоянный контроль по взиманию платежей. Анализ ДЗ предприятия производится по данным актива бухгалтерского баланса (2 раздел) и приложения к нему ф. № 5 (5 раздел), что позволяет оценить ее уровень и состав. Весь анализ условно можно разбить на стадии: 1) в общей сумме ДЗ выделяется чистая реализационная стоимость, представляющая сумму текущей ДЗ за товары (работы и услуги), уменьшенную на сумму резерва сомнительных долгов (определяется исходя из уровня фактической платежеспособности отдельных покупателей-дебиторов – прямой метод или на основе соответствующей классификации ДЗ этого вида по срокам ее непогашения с установлением коэффициента сомнительности ее погашения по каждой группе – косвенный метод); 2) оценивается уровень ДЗ покупателей продукции и его динамика в предшествующем периоде на основе: коэффициента отвлечения оборотных активов в текущую ДЗ и коэффициента возможной инкассации текущей ДЗ за товары (работы и услуги); 3) определяется средний период инкассации текущей ДЗ за товары (работы и услуги), характеризующий роль ДЗ в фактической продолжительности финансового и общего операционного цикла предприятия; 4) оценивается состав ДЗ предприятия по возрастным группам, т. е. по предусмотренным срокам ее инкассации; 5) определяется сумма эффекта, полученного от инвестирования средств в ДЗ, т. е. сумму дополнительной прибыли от увеличения объема реализации продукции за счет предоставления кредита, сопоставляют с суммой дополнительных затрат по оформлению кредита и инкассации долга, а также прямых финансовых потерь от невозврата долга покупателями. Наряду с абсолютной суммой эффекта в процессе анализа рассчитывают коэффициент эффективности инвестирования средств в текущую ДЗ.

Результаты анализа используются в процессе последующей разработки отдельных параметров кредитной политики предприятия. Особая роль отводится определению возможной суммы оборотного капитала, направляемого в ДЗ по товарному и потребительскому кредиту. Формирование процедуры инкассации текущей ДЗ предусматривает сроки и формы предварительного и последующего напоминаний покупателям о дате платежей, возможности и условиях пролонгирования долга по предоставленному кредиту и условиях возбуждения дела о банкротстве несостоятельных дебиторов. Зачастую осуществляют ускорение перевода ДЗ в другие формы оборотных активов предприятия (денежные средства и высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги). Основными формами рефинансирования ДЗ являются: факторинг; учет векселей, выданных покупателями продукции; форфейтинг. Важно осуществлять построение эффективных систем контроля за движением и своевременной инкассацией текущей ДЗ, организуемого в рамках общей системы финансового контроля на предприятии, а также ранжирование дебиторов по срокам задолженности. Одним из видов контроля является «Система ABC» применительно к портфелю ДЗ предприятия. В категорию «А» включаются наиболее крупные и сомнительные виды текущей ДЗ («проблемные кредиты»); в категорию «В» – кредиты средних размеров; в категорию «С» – остальные виды ДЗ, не оказывающие серьезного влияния на результаты финансовой деятельности предприятия. Критерием оптимальности разработанной и осуществляемой кредитной политики любого типа, формам предоставляемого кредита и среднего размера текущей ДЗ по расчетам с покупателями выступает ее оптимальный размер, который должен стремиться к соответствию дополнительной операционной прибыли, получаемой предприятием от увеличения продажи продукции в кредит. Целесообразно проводить клиентский скоринг (ранжирование по уровню приносимого дохода), распределяя их по категориям ABCD: А – наилучшая организация, риск минимальный; В – средняя, риск средний; С – удовлетворительная, риск высокий; D – неудовлетворительная, сделка нецелесообразна [1, 57]. Особая роль должна отводиться составлению прогноза по безнадежным долгам и под них формировать финансовые резервы.

Таким образом, каждое предприятие определяет для себя наиболее важные и значимые показатели расчетов в определении управления дебиторской задолженностью на основе программных продуктов различными методами.

Литература

Тиболт, И.В. Как заработать на долгах, или управление дебиторской задолженностью / И.В. Тиболт // Экономика финансы управление. – 2010. – № 2. – С. 54–57.