

УДК 658.153

Н.Н. ПЕДЕНКО, к. э. н., доц., «ХСЭИ», Харьков
Т.В. ГОЛУБЕВА, к. э. н., доц., «ХСЭИ», Харьков
Д.Ю. КРАМСКОЙ, ст. преп., НТУ «ХПИ», Харьков

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Розглянуто інструментарій аналізу та оцінки дебіторської заборгованості, напрямки удосконалення управління дебіторською заборгованістю фірми в цілях підвищення її економічного потенціалу.

Рассмотрен инструментарий анализа и оценки дебиторской задолженности, направления усовершенствования управления дебиторской задолженностью фирмы в целях повышения ее экономического потенциала.

Considered tools of analysis and evaluation of accounts receivable, directions to improve accounts receivable management firm to enhance its economic potential.

Ключевые слова: управление задолженностью, политика цен, коммерческий кредит, взыскание долгов, риск неплатежей, коэффициент инкассации.

Введение. Дефицит денежных средств в экономике Украины и неплатежеспособность многих предприятий обусловили приоритетность систематической работы с дебиторами в деятельности экономических служб. По общему признанию руководителей и специалистов украинских компаний проблема управления дебиторской задолженностью в значительной степени усложнена еще и несовершенством законодательной и нормативной базы в части востребования задолженности. Экономическая ситуация в Украине привела к неадекватному восприятию содержания управления дебиторской задолженностью. Данное восприятие сводится к:

- поиску цепочек взаимозачетов;
- оценке возможностей бартерного обмена;
- применению денежных заменителей в платежах между поставщиками и покупателями.

Постановка задачи. Процесс управления дебиторской задолженностью представляет собой составную часть общей политики комплексного управления оборотными активами и краткосрочными пассивами. Данная политика направлена на оптимизацию объема производства и продаж, ускорение инкассации денежных средств и снижение объема дебиторской

задолженности. Общая сумма средств, находящихся в конкретный момент на счетах дебиторов, определяется двумя факторами:

1) средним периодом между реализацией товаров (услуг) и получением выручки от их продажи;

2) объемом реализации товаров в кредит.

Необходимость правильного управления уровнем дебиторской задолженности определяется не только стремлением к максимизации денежных потоков предприятия, но и желанием снизить затраты фирмы, возникающие из-за того, что любое увеличение дебиторской задолженности должно быть профинансировано каким-либо способом: за счет роста внешних заимствований (средств кредиторов или краткосрочных кредитов банков) или за счет собственной прибыли.

Методология. Метод анализа-синтеза, логическое обобщение.

Результаты исследования. Анализ и управление дебиторской задолженностью имеет особое значение в периоды инфляции, когда подобная иммобилизация оборотных активов становится особенно невыгодной для предприятия-поставщика. Высокие темпы дебиторской задолженности по расчетам за товары (работы и услуги) и по полученным векселям могут свидетельствовать о том, что данное предприятие активно использует стратегию товарных ссуд для потребителей своей продукции. Кредитуя покупателей, предприятие фактически делится с ними частью своего дохода. В тех случаях, когда платежи предприятию-поставщику задерживаются, оно вынуждено для обеспечения своей хозяйственной деятельности прибегать к заемным источникам, увеличивая тем самым кредиторскую задолженность.

Западные экономисты предлагают свой прагматичный подход к управлению дебиторской задолженностью. Так, Ю. Бригхэм и Л. Гапенски полагают, что «процесс управления дебиторской задолженностью начинается с решения вопроса о том, предоставлять или не предоставлять кредит покупателю»(6). Например, компании, имеющие недогрузку мощностей и невысокий уровень переменных издержек, могут придерживаться более либеральной политики и согласятся на больший уровень задолженности, чем компании, работающие на полную мощность и располагающие небольшой удельной прибылью в объеме продаж. Р. Брейли и С. Майерс предлагают следующую схему управления поставками в кредит (5):

1) определение условий, на которых предполагается продавать товары (время оплаты счетов, размер скидки с цены товара при своевременной оплате товара);

- 2) установление признаков платежеспособности покупателей;
- 3) выявление приоритетных покупателей, способных своевременно оплатить товары;
- 4) определение величины товарного кредита, предоставляемого каждому покупателю;
- 5) установление режима контроля за взысканием денежных средств с покупателей по истечении срока товарного кредита (технология отслеживания платежей, финансовые санкции к неплательщикам и др.).

На практике, чтобы максимально снизить вероятность безнадежных долгов, необходимо правильно оценить платежеспособность покупателей, их кредитную историю и др. В этом случае единственным способом держать ситуацию под наблюдением является обоснованный выбор и применение системы контроля счетов к получению (ведение реестра или книги расчетов с покупателями).

Российские экономисты выделяют два подхода к управлению дебиторской задолженностью:

- 1) сравнение дополнительной прибыли, связанной с той или иной схемой спонтанного финансирования (предоставление покупателям скидки с цены товара при его досрочной оплате) с затратами и потерями, возникающими при изменении политики реализации продукции (предоплата или продажа в кредит);

- 2) сравнение и оптимизация величины и сроков дебиторской и кредиторской задолженности.

Данные сравнения проводятся по уровню кредитоспособности заемщика, времени отсрочки платежа, стратегии скидок с цены товара, расходам по инкассации и пр.

Управление дебиторской задолженностью включает:

- контроль за ее структурой (в отношении должников);
- оценку ее ликвидности, т. е. реальности возврата долгов предприятию;
- контроль за оборачиваемостью средств в расчетах;

• ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения. Наиболее распространена следующая группировка: до 30 дней; от 31 до 60 дней; от 61 до 90 дней; от 91 до 120 дней; свыше 120 дней. Но возможны и другие группировки;

- контроль за состоянием безнадежных долгов с целью формирования необходимых резервов;

- анализ и планирование денежных потоков с учетом коэффициентов инкассации;

- применение различных моделей договоров с партнерами с гибкими условиями форм оплаты и ценообразования — от предоплаты или частичной оплаты до использования факторинга или банковской гарантии.

Выбор оптимального уровня дебиторской задолженности непосредственно зависит от специфики деятельности каждого предприятия, отрасли хозяйства и сферы бизнеса.

Анализ и контроль дебиторской задолженности можно осуществлять с помощью абсолютных и относительных показателей в динамике за ряд кварталов или лет, важнейшие среди которых следующие.

1. Инкассация наличности — процесс получения денежных средств за реализованную продукцию. Коэффициент инкассации ($K_{инк}$) позволяет установить, когда и в какой сумме ожидают поступления денежных средств от продаж данного периода. Он выражает процент ожидаемых денежных поступлений от продаж в определенном интервале начиная от момента реализации продукции:

$$K_{инк} = (\text{Изменение величины дебиторской задолженности в интервале } n / \text{Продажи месяца } t) * 100, \quad (1)$$

где n - первый месяц отгрузки товара; t - 1-й, 2-й, 3-й,..., n -й месяц продаж.

Определить значения указанных коэффициентов можно на основе анализа денежных поступлений (погашения дебиторской задолженности) прошлых периодов. Наиболее важным документом для расчета коэффициентов инкассации является реестр старения дебиторской задолженности, составляемый на основе данных бухгалтерского учета (расчетный пример, табл. 1).

Таблица 1 - Реестр старения дебиторской задолженности по ОАО за первое полугодие 2011 года

Показатели	Дата					
	01.01	01.02	01.03	01.04	01.05	01.06
I. Данные об отгрузке продукции и поступлении дебиторской задолженности						
1. Отгрузка прошлого месяца, тыс.грн.	12060	8208	11 328	16566	18528	9066
2. Поступление денежных средств, тыс.грн.	3228	8526	13086	16800	17940	9627
3. Сумма дебиторской задолженности, тыс.грн.	7071	7353	7107	7710	8565	9090

II. Реестр старения дебиторской задолженности						
1. Срок 0-30 дней	2925	3027	2994	4011	3642	3996
2. 31-60 дней	1926	1602	1401	1821	2694	1542
3. 61-90 дней	1362	1749	1200	1038	1629	2457
4. Свыше 90 дней	858	975	1512	840	600	1095
III. Расчет коэффициентов инкассации						
1. Оплата в текущем месяце	9135	5187	8334	12555	14 886	5070
2. Коэффициент инкассации текущего месяца, %	75,7	63,1	73,6	75,8	80,3	55,9
3. Погашение «31-60»	-	1323	1626	1173	1317	2100
4. Коэффициент инкассации «31—60», %	-	14,6	13,5	14,3	11,6	12,7
5. Погашение «61—90»	-	177	402	363	192	237
6. Коэффициент инкассации «61 - 90», %	-	2,3	4,4	3,0	2,3	2,1
7. Погашение свыше «90»	-	387	237	360	438	534
8. Коэффициент инкассации свыше «90», %	-	4,0	3,0	3,9	3,6	16,5
9. Сумма коэффициентов, %	-	84,0	94,5	97,0	97,8	77,2

Из примера следует, что имеющиеся на предприятии данные позволяют установить средние значения коэффициентов инкассации за первое полугодие 2011 года, которые можно использовать для прогноза на второе полугодие. Из таблицы видно, что сумма всех коэффициентов инкассации не равна 100%, что свидетельствует о том, что в силу сложившейся на предприятии кредитной политики объективно присутствует сомнительная дебиторская задолженность.

Реальная картина, полученная в результате анализа старения задолженности дает представление о состоянии расчетов предприятия со своими покупателями. Более детальный реестр можно составить по конкретным клиентам или видам продукции.

2. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ($KO_{дз}$):

$$KO_{дз} = \frac{BP}{\overline{ДЗ}}, \quad (2)$$

где BP - выручка от реализации продукции (нетто) в рыночных ценах; $\overline{ДЗ}$ - средняя дебиторская задолженность за расчетный период.

Средняя дебиторская задолженность за расчетный период (квартал, год):

$$\overline{ДЗ} = \frac{ДЗ_{ин} + ДЗ_{кв}}{2}, \quad (3)$$

где $ДЗ_{нп}$ и $ДЗ_{кп}$ - дебиторская задолженность на начало и конец расчетного периода.

Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривают как положительную тенденцию. Замедление оборачиваемости свидетельствует об отвлечении оборотных средств предприятия для расчетов с покупателями и заказчиками, а также с другими партнерами.

3. Период погашения дебиторской задолженности устанавливают по формуле:

$$\text{Период погашения дебиторской задолженности} = 365 \text{ дней} / КОдз. \quad (4)$$

Следует иметь в виду, что чем больше период просрочки задолженности, тем выше риск ее непогашения.

4. Коэффициент погашаемости дебиторской задолженности ($K_{ндз}$)

определяют по формуле:

$$K_{ндз} = \frac{\overline{ДЗ}}{ВР}, \quad (5)$$

где $\overline{ДЗ}$ - средняя за расчетный период дебиторская задолженность;

$ВР$ - выручка от реализации продукции (нетто) в рыночных ценах.

В состав средней за расчетный период дебиторской задолженности включают: задолженность покупателей и заказчиков; векселя к получению, авансы выданные, прочие дебиторы. Значение данного показателя зависит от вида договоров, заключаемых конкретным предприятием. Так, например, если новый типовой договор предусматривает оплату в течение недели с момента отгрузки товара, то критическое значение коэффициента равно 1/26. Если расчетное значение коэффициента превышает расчетную величину, то можно констатировать, что у предприятия возникли трудности во взаиморасчетах с дебиторами (клиентами). В индустриально развитых странах наиболее распространенной является схема «2/10 полная 30», означающая следующее:

- покупатель получает 2% скидку с цены товара в случае его оплаты в течение 10 дней с начала периода кредитования (например с момента получения товара);
- покупатель оплачивает полную стоимость товара, если оплата совершается в период с 11-го по 30-й день договорного срока;

- в случае неуплаты в течение месяца покупатель дополнительно к стоимости товара уплачивает штраф, величина которого зависит от момента платежа.

Например, предприятие приняло на текущий год кредитную политику в части взыскания дебиторской задолженности, представленную в табл. 2.

По отчетным данным за I квартал установлено:

1. *Среднедневной объем продаж в кредит = 18000 тыс. грн. / 90 дней = 200 тыс. грн.*

2. *Средний период инкассации дебиторской задолженности = среднеквартальный остаток задолженности / Среднедневной объем продаж в кредит = 10000 тыс. грн. / 200 тыс. грн. = 50 дней.*

Сравнивая средний период инкассации дебиторской задолженности с данными табл. 2, можно утверждать, что выбранная предприятием кредитная политика является недостаточно эффективной.

Средние значения оборачиваемости дебиторской задолженности данного предприятия можно сопоставить со средними значениями, характерными для этой отрасли хозяйства (сферы бизнеса) и оценить, насколько результативно работают сотрудники фирмы. Если средний период инкассации значительно выше, чем период по условиям продаж и если таблица сроков оплаты счетов дебиторов показывает большой процент счетов с просроченным сроком оплаты, то стандарты кредитоспособности слишком занижены и нуждаются в корректировке.

5. Доля сомнительной задолженности (со сроком погашения более 12 месяцев) в общем объеме дебиторской задолженности вычисляется по формуле:

Доля сомнительной дебиторской задолженности = Сомнительные дебиторы / Вся дебиторская задолженность.

Данный показатель характеризует «качество» дебиторской задолженности. Тенденция к ее росту свидетельствует о снижении ликвидности дебиторов, а следовательно, об ухудшении финансового состояния предприятия.

6. Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов ($D_{\text{дз}}$) вычисляется по формуле:

*$D_{\text{дз}} = [\text{Дебиторы} / \text{Оборотные активы (итог раздела II баланса)}] * 100.$*

Таблица 2 - Кредитная политика предприятия в части инкассации дебиторской задолженности

Число дней со дня выписки счета до его оплаты	Доля каждого элемента в объеме задолженности %
0-10	30
11-30	25
31-45	20
46-60	15
61-90	8
Свыше 90	2
Всего	100

Сравнение показателей производят за ряд периодов (кварталов, лет). Рост доли дебиторской задолженности (в процентах), особенно дебиторов с длительным сроком погашения, свидетельствует о снижении ликвидности оборотных активов предприятия.

7. Коэффициент соотношения между дебиторской и кредиторской задолженностью за расчетный период (K_c):

$$K_c = \frac{\overline{ДЗ}}{\overline{КЗ}}, \quad (6)$$

где $\overline{ДЗ}$ - средняя за расчетный период (квартал, год) дебиторская задолженность; $\overline{КЗ}$ - средняя за расчетный период кредиторская задолженность.

Многие экономисты-аналитики полагают, что если кредиторская задолженность превышает дебиторскую, то предприятие эффективно использует средства, т. е. привлекает денежных ресурсов в оборот больше, чем отвлекает из него. Бухгалтеры относятся к данному явлению негативно, потому что кредиторскую задолженность предприятие обязано погашать независимо от состояния расчетов с дебиторами. В мировой учетно-аналитической практике сопоставление дебиторской и кредиторской задолженности также признается правомерным. При этом сумма превышения расчетов с кредиторами по товарным операциям над дебиторской задолженностью считается дополнительным источником краткосрочного финансирования оборотных активов компании. Отдельные экономисты предлагают определять дополнительный эффект от инвестирования средств в дебиторскую задолженность, хотя для предприятия более выгодно, чтобы покупатели своевременно рассчитывались по своим долговым

обязательствам(4). В этих целях сумму дополнительной прибыли, полученной от роста объема продаж за счет предоставления товарного кредита покупателям, сопоставляют с величиной дополнительных затрат по оформлению кредита и инкассации долга, а также прямых финансовых потерь от невозврата долга (безнадежная дебиторская задолженность, списанная в связи с неплатежеспособностью покупателя и истечением сроков исковой давности).

Расчет данного эффекта осуществляют по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{дз}} = П_{\text{дз}} - ТЗ_{\text{дз}} - \Phi П_{\text{дз}}, \quad (7)$$

где $\mathcal{E}_{\text{дз}}$ - сумма эффекта, полученного от вложения средств в дебиторскую задолженность по расчетам с покупателями; $П_{\text{дз}}$ - дополнительная прибыль предприятия, полученная от увеличения объема продаж за счет предоставления кредита покупателям; $ТЗ_{\text{дз}}$ - текущие затраты предприятия, связанные с предоставлением кредита покупателям и взысканием долга; $\Phi П_{\text{дз}}$ - сумма прямых финансовых потерь от невозврата долга покупателями (клиентами).

Наряду с абсолютной суммой эффекта может быть рассчитан и относительный параметр — коэффициент эффективности вложения средств в дебиторскую задолженность. Данный коэффициент определяют по формуле:

$$К\mathcal{E}_{\text{дз}} = \frac{\mathcal{E}_{\text{дз}}}{\overline{ДЗ}_{\text{рн}}}, \quad (8)$$

где $К\mathcal{E}_{\text{дз}}$ - коэффициент эффективности размещения средств в дебиторскую задолженность по расчетам с покупателями; $\mathcal{E}_{\text{дз}}$ - сумма эффекта, полученного от вложения средств в дебиторскую задолженность по расчетам с покупателями в расчетном периоде; $\overline{ДЗ}_{\text{рн}}$ - средний остаток дебиторской задолженности по расчетам с покупателями в рассматриваемом периоде.

Результаты расчетов по этим формулам можно использовать в процессе последующей разработки отдельных аспектов кредитной политики фирмы. При анализе дебиторской задолженности следует иметь в виду, что увеличение этой задолженности (в разумных пределах) может способствовать росту деловой активности предприятия.

При изучении состава дебиторской задолженности особое внимание следует уделить анализу данных о резервах по сомнительным долгам и фактических потерях, связанных с непогашением этой задолженности. В

Украине еще не накоплен достаточный опыт в начислении резервов по сомнительным долгам.

В экономически развитых странах компании в процессе подготовки бухгалтерской отчетности чаще всего начисляют резерв в процентах по отношению к общей сумме дебиторской задолженности. При этом вариация может быть весьма значительной от 1 до 6%. В нашей стране резерв по сомнительным долгам должен быть в 2-3 раза выше в зависимости от продолжительности периода, в течение которого дебитор обязуется погасить свою задолженность.

Вывод. Таким образом, предложенный перечень аналитических расчетов и способов управления дебиторской задолженностью, позволят вооружить руководство предприятия инструментарием для анализа и оценки объективного состояния дебиторской задолженности, выявить тенденцию ее движения, а также указать наиболее эффективные способы управления дебиторской задолженностью исходя из положительных наработок передовых отечественных и зарубежных компаний.

Список литературы: 1. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. М.: Финансы и статистика, 2001. 2. Стоянова Е.С. Управление оборотным капиталом. М.: Перспектива, 1998. 3. Колпакова Г.М. Как управлять дебиторской задолженностью. М: Современная экономика и право. 2000. – 136с. 4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. Учеб. курс. Киев: Ника-Центр, Эльга, 1999. 5. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 1997. 6. Бригхэм Ю, Гапенски Л. Финансовый менеджмент. Полный курс. В 2 т. / Пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 1997.

Надійшло до редколегії 23.12.2011