

## МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ И АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

**ПИНЧУК Т. А.**

*кандидат экономических наук*

**СТЕФАНОВИЧ Н. Я.**

**Херсон**

Современное состояние экономики Украины характеризуется неуправляемыми инфляционными процессами, нестабильностью общественных связей и другими неблагоприятными для развития экономики факторами. Результатом влияния неблагоприятных факторов является снижение деловой активности предприятий, их низкая платежеспособность, которая приводит к кризисному состоянию хозяйствующих субъектов. К характерным признакам низкой платежеспособности предприятий можно отнести: несвоевременность возвращения дебиторской задолженности, возвращение задолженности в неполном объеме, что является причиной возникновения сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности.

Исследованию проблем методологии управления и анализа дебиторской задолженности посвящены труды М. Д. Билыка, И. А. Бланка, С. Ф. Голова, Л. Гордьянской, Л. В. Нападковской, Н. М. Новиковой. Вместе с тем, изучение научных трудов и практика хозяйственной деятельности свидетельствуют о том, что ряд важных аспектов управления дебиторской задолженностью являются дискуссионными и нуждаются в дальнейшем развитии.

Управление дебиторской задолженностью является составляющей системы управления предприятием и состоит из нескольких этапов (*рис. 1*).

Основной задачей первого этапа является оценка уровня и состава дебиторской задолженности, а также эффективности инвестированных в нее средств. Анализ дебиторской задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками проводится в разрезе товарного кредита. Расчетные показатели, которые целесообразно использовать для данного анализа, приведены в *табл. 1*. Результаты анализа используются в процессе дальнейшей разработки отдельных параметров кредитной политики.

В процессе формирования принципов кредитной политики по отношению к покупателям решается два вопроса: вид осуществляемой реализации в кредит; какой тип кредитной политики надо избрать предприятию.

Виды реализации в кредит: товарный кредит (от одного до шести месяцев) и потребительский кредит (от шести месяцев до двух лет).

Выделяют три типа кредитной политики:

- ✦ *консервативный*, направленный на минимизацию кредитного риска. Механизмом реализации политики такого типа является существенное сокращение числа покупателей в кредит за счет группы высокого риска, минимизация сроков предоставления кредитов, жесткие условия предоставления кредита и увеличение его стоимости, использование жестких процедур инкассации дебиторской задолженности;
- ✦ *воздержанный*, характеризующий типичные условия ее осуществления в соответствии с принятой коммерческой и финансовой практикой и ориентированный на средний уровень кредитного риска при продаже продукции с отсрочкой платежа;
- ✦ *агрессивный*, приоритетная цель которого – максимизация дополнительной прибыли за

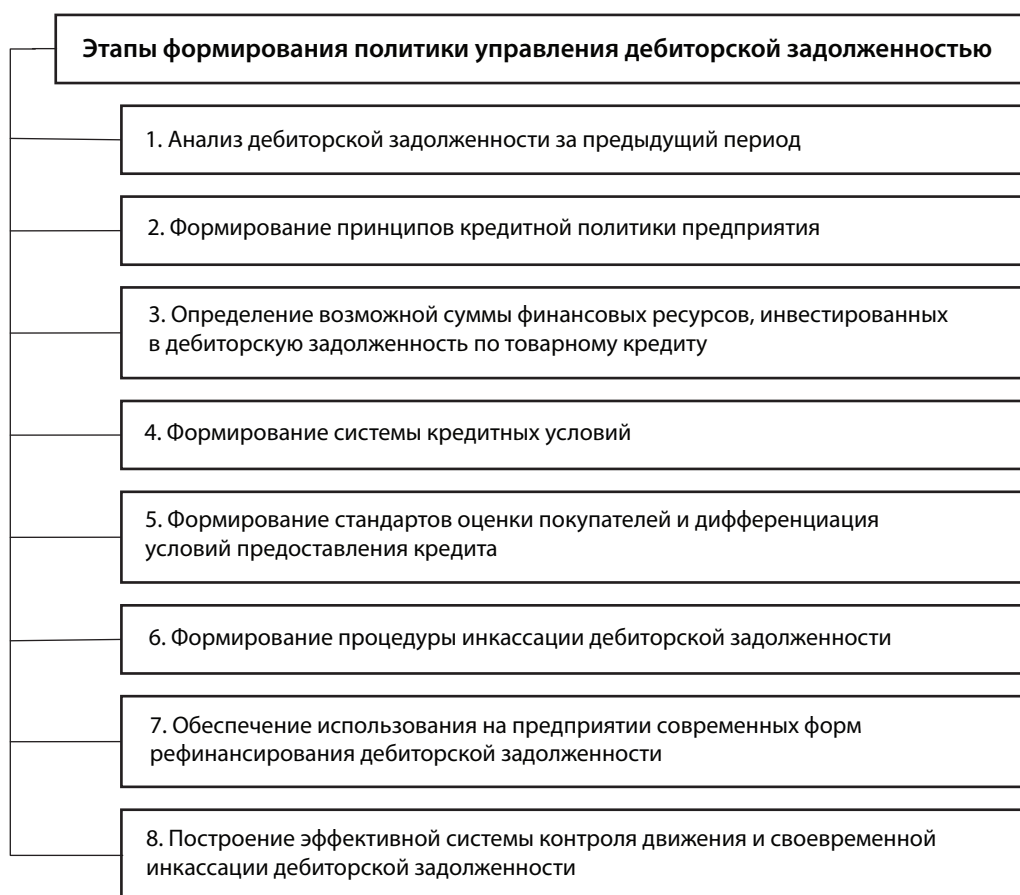


Рис. 1. Основные этапы формирования политики управления дебиторской задолженностью по И. А. Бланку

Таблица 1

**Анализ дебиторской задолженности за предыдущий период**

Показатель	Методика расчета	Характеристика
Коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность	$Дз / Оа$	Дз – дебиторская задолженность по расчетам с покупателями и заказчиками; Оа – оборотные активы предприятия
Средний период инкассации	$Содз / Ор$	Содз – средний остаток дебиторской задолженности; Ор – объем реализации за один день
Оборачиваемость дебиторской задолженности	$Ор / Содз$	Ор – объем реализации; Содз – средний остаток задолженности
Коэффициент просроченной дебиторской задолженности	$Дзпр / Дз$	Дзпр – дебиторская задолженность, неуплаченная в определенный срок; Дз – общая сумма дебиторской задолженности
Средняя продолжительность просроченной задолженности	$Дзпр / Ор$	Дзпр – средний остаток дебиторской задолженности, неуплаченной в определенный срок; Ор – объем реализации за один день
Эффект от инвестирования средств в дебиторскую задолженность	$П - Р - Фп$	П – дополнительная прибыль, полученная от увеличения объема реализации за счет предоставленных кредитов; Р – текущие расходы, связанные с организацией кредитования покупателей и инкассацией долга; Фз – финансовые потери по безнадежной задолженности
Коэффициент эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность	$Э / Содз$	Э – эффект от инвестирования средств в дебиторскую задолженность; Содз – средний остаток дебиторской задолженности по расчетам с покупателями и заказчиками

счет расширения объема реализации. Механизм реализации политики такого типа – распространение кредита на группы покупателей с высоким риском; увеличение срока предоставления кредита и его размеров; снижение стоимости кредита до минимально допустимых размеров, предоставлению покупателям возможности пролонгации кредита.

На третьем этапе рассчитывается необходимая сумма финансовых ресурсов, инвестированных в дебиторскую задолженность по формуле:

$$\Phi Ридз = Ок \cdot K_{cлy} \cdot (Пк + Пп) / 360,$$

где  $\Phi Ридз$  – необходимая сумма финансовых ресурсов, инвестированная в дебиторскую задолженность;

$Ок$  – объем реализации в кредит, который планируется;

$K_{cлy}$  – коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции;

$Пк$  – средний период предоставления кредита покупателям, в днях;

$Пп$  – средний период просрочки платежа по предоставленному кредиту, в днях.

К системе кредитных условий относят следующие элементы: срок предоставления кредита; размер кредита; стоимость предоставленного кредита – система ценовых скидок при осуществлении своевременных расчетов за продукцию; система штрафных санкций за просрочку выполнения обязательств покупателями (размеры штрафных санкций должны возмещать предприятию финансовые потери (потери дохода, инфляционные потери).

На этапе формирования стандартов оценки покупателей и дифференциации условий предоставления кредита определяется кредитоспособность покупателей. Кредитоспособность покупателей характеризует систему условий, определяющих способность привлекать кредит в разных формах и в полном объеме, в предусмотренные сроки выполнять все связанные с ним финансовые обязательства.

Наиболее популярными приемами управления дебиторской задолженностью являются: поощрение покупателей к предоплате, быстрой оплате при помощи скидок или начисления штрафных санкций за просроченную задолженность; отказ от отгрузки продукции при условии отсроченной оплаты покупателям без кредитной истории или без гарантий; анализ дебиторской задолженности; управление кредитными лимитами; мониторинг финансового состояния дебиторов.

Для нужд системы управления и анализа целесообразно всех дебиторов разделять на две группы: добросовестные и недобросовестные, а потом для каждой группы использовать наиболее эффективные методы стимулирования погашения дебиторской задолженности. Для добросовестных дебиторов – это продажа под залог, разработка штрафных санкций за невыполнение условий договора, привлечение контролирующих органов в процесс взыскания долгов. Для второй группы дебиторов наиболее эффективным методом является залог и взыскание долгов через суд.

## ВЫВОДЫ

Управление и анализ дебиторской задолженности являются важными моментами в деятельности любого предприятия, и нуждается в тщательном внимании руководства. Определение подходов к управлению и анализу дебиторской задолженности, этапов и методов – проблема, которая не имеет однозначного решения, зависит от специфики предприятия и личных качеств руководства. Предложенные подходы и технологии управления дебиторской задолженностью целесообразно использовать наряду с традиционными методами. При условии взаимодействия финансовой, юридической и маркетинговой служб предприятия, использование предложенных мер позволит повысить эффективность системы управления дебиторской задолженностью, улучшить платежеспособность предприятий. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. **Бланк И. А.** Финансовый менеджмент: учеб. курс / Бланк И. А. – К.: Ника-Центр Ельга, 2001. – 528 с.
2. **Нападовская Л. В.** Управленческий учет: монография. / Нападовская Л. В. – Днепропетровск: Наука и образование, 2000. – 450 с.
3. **Билык М. Д.** Управление дебиторской задолженностью / Билык М. Д. // Финансы Украины. – 2003. – № 12. – С. 24 – 36.
4. **Голов С. Ф.** Бухгалтерский учет в Украине: анализ состояния и перспективы развития: монография / С. Ф. Голов. – К.: Либра, 2007. – 552 с.
5. **Городянская Л.** Особенности организации дебиторской задолженности на предприятии/ Городянская Л. // Бухгалтерский учет и аудит. – 2007. – № 6. – С. 9 – 16.