

ПРОБЛЕМА ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Малюк Марина Сергеевна

Белорусский государственный экономический университет

Проблемы управления оборотным капиталом хозяйствующего субъекта привлекают все больше внимание представителей как отечественной, так и зарубежной финансовой науки. Это обусловлено трансформационными процессами, происходящими в экономике, развитием не только разнообразных форм собственности, но и многообразием хозяйственного поведения собственников и менеджеров предприятий. Дебиторская задолженность является одним из элементов оборотного капитала организации. В настоящее время почти каждое предприятие, как отечественное, так и зарубежное, обладает определенной величиной дебиторской задолженности: на некоторых предприятиях эта величина может быть не большой (до 10%), а в некоторых предприятия дебиторская задолженность может достигать 50% и выше от всего оборотного капитала.

С проблемой просроченной дебиторской задолженности может столкнуться каждое предприятия, так как в большинстве случаев именно от порядочности и добросовестности покупателя зависят сроки уплаты за купленный товар. Однако, в некоторых случаях, просроченная дебиторская задолженность может возникнуть и по вине самого предприятия, а именно когда отсутствует хорошо слаженный и эффективный механизм взыскания дебиторской задолженности.

Наличие дебиторской задолженности, в том числе и просроченной, в настоящее время для большинства предприятий Республики Беларусь, к сожалению, является нормой. Об этом свидетельствуют данные Национального статистического Комитета Беларуси. По его данным, дебиторская задолженность на 1 декабря 2015 г. составила 216,9 трлн руб. и выросла на 11,1% по отношению к началу года. Просроченная дебиторская задолженность на 1 декабря 2014 г. составила 39,4 трлн руб., или 18,2% от общего объема дебиторской задолженности. При этом важно отметить наличие положительного тренда увеличения доли просроченной дебиторской задолженности: так, с 11,1% на начало 2013 г. она выросла до 14,9% на 1 января 2014 г. и до 18,2% на 1 декабря 2014 г. Как показано на рисунке 1, в общем объеме просроченной дебиторской задолженности на долю организаций промышленности приходилось 53%, торговли; по ремонту автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования – 19%, строительства – 12%, организаций по операциям с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг потребителям – 7%, сельского хозяйства – 5%, транспорта – 2%, финансовой деятельности – 1%, прочие – 1% [4].

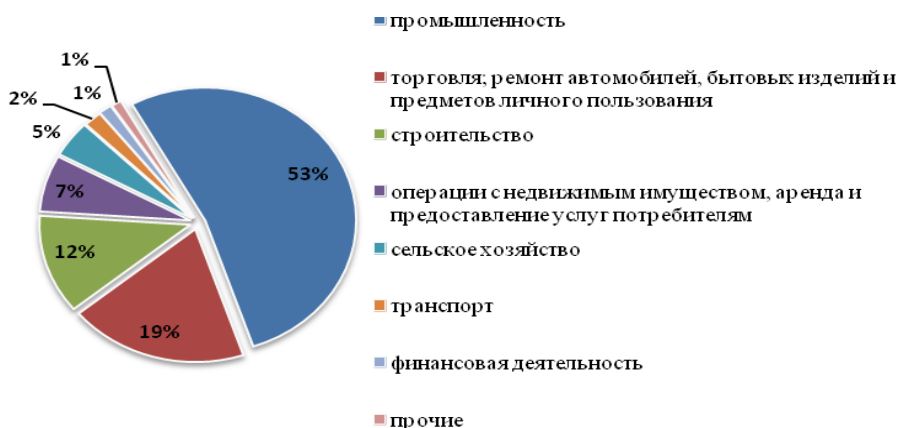


Рисунок 1 – Структура просроченной дебиторской задолженности в Республике Беларусь в разрезе отраслей на 01.12.2014 г.

Неплатежеспособность многих белорусских предприятий и, как следствие, формирование просроченной дебиторской задолженности в первую очередь связано в общей макроэкономической ситуации в стране. Нестабильность экономики, колебания валютных курсов, девальвация национальной валюты, потеря рынков сбыта ставят предприятия в крайне тяжелое положение. Однако все эти причины являются внешними, независимыми от самой организации. По нашему мнению, очень важна работа с дебиторской задолженностью внутри самого хозяйствующего субъекта, которая включает наличие четко регламентированного механизма работы с просрочившими платежи клиентами. При этом встает вопрос о формировании на предприятиях эффективной системы управления дебиторской задолженностью.

В первую очередь, на наш взгляд, необходимо создать программу учета и контроля дебиторской задолженности. Одно из основных требований, предъявляемое к таким программам, – способность структурировать покупателей на группы по степени надежности и порядочности. Для этого необходимо провести анализ статистических данных, характеризующих полноту и своевременность погашения задолженности различными дебиторами в предыдущие периоды. Информационно-аналитическая система, при помощи которой будет осуществляется управление дебиторской задолженностью, должна включать такие функции как определение даты признания дебиторской задолженности, условия отгрузки по каждому клиенту, а также срок исполнения обязательств. При этом очень важное значение нужно придавать использованию современных методов математико-статистического и регрессионного анализа. Применение таких методик непременно позволит выявить зависимость дебиторской задолженности от определенных факторов, а также позволит наиболее точно планировать ее размеры.

Повышению эффективности управления краткосрочными активами будет способствовать разработка политики управления дебиторской задолженностью. В процессе формирования принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции решаются два основных вопроса:

- в каких формах осуществлять реализацию продукции в кредит;
- какой тип кредитной политики следует избрать предприятию.

Формы реализации продукции в кредит имеют две разновидности – товарный (коммерческий) кредит и потребительский кредит.

Различают три типа кредитной политики предприятия по отношению к свои клиентам: консервативный, умеренный и агрессивный. В процессе выбора типа кредитной политики следует учитывать следующие основные факторы: общее состояние экономики, определяющее финансовые возможности покупателей; уровень их платежеспособности; сложившуюся конъюнктуру товарного рынка; состояние спроса на продукцию предприятия; потенциальную способность предприятия наращивать объем производства продукции при расширении возможностей ее реализации за счет предоставления кредита; правовые условия обеспечения взыскания дебиторской задолженности; финансовые возможности предприятия в части отвлечения средств в дебиторскую задолженность.

Определяя тип кредитной политики, следует иметь в виду, что жесткий (консервативный) ее вариант отрицательно влияет на рост объема операционной деятельности предприятия и формирование устойчивых коммерческих связей, в то время как мягкий (агрессивный) ее вариант может вызвать чрезмерное отвлечение финансовых средств, снизить уровень платежеспособности предприятия, вызвать впоследствии значительные расходы по взысканию долгов, а в конечном итоге снизить рентабельность оборотных средств.

Кредитная политика предприятия по отношению к свои клиентам должна отвечать на такие вопросы, как:

- а) кому предоставлять кредит;
- б) на каких условиях предоставлять кредит;
- в) в каком объеме предоставлять кредит;
- г) как наказывать нарушителей.

Для того чтобы определить кому поставлять продукцию в кредит, можно выполнить кредитную селекцию покупателей по группам риска. Система характеристик, оценивающих кредитоспособность отдельных групп покупателей, может включать следующие показатели: объем хозяйственных операций с покупателем и стабильность их осуществления; репутация покупателя в деловом мире; платежная дисциплина; период работы с покупателем; «возраст» покупателя и др. Исходя из проведенной кредитной селекции всех покупателей и заказчиков делят на три группы:

- покупатели, которым кредит может быть предоставлен в максимальном объеме, т.е. на уровне установленного кредитного лимита, а также может быть предоставлена скидка;
- покупатели, которым кредит может быть предоставлен в ограниченном объеме, определяемом уровнем допустимого риска невозврата долга;
- покупатели, которым кредит не предоставляется.

Во-вторых, необходимо строго распределить ответственность за управление дебиторской задолженностью между отделами организации: коммерческим, финансовым и юридическим. В крупных организациях с большими объемами продаж зачастую функции и ответственность за продажи несут разные подразделения, имеющие противоречивые задачи. Например, коммерческий отдел, имеющий задачу по наращиванию объемов сбыта продукции, заинтересован в привлечении новых клиентов на любых условиях. В тоже время, финансовая служба организации отвечает за своевременное получение денежных средств и минимизирование уровня дебиторской задолженности. Данные функции двух отделов являются в некоторой степени противоречивыми, что может привести к недовольству как со стороны клиентов, так и к конфликту подразделений.

По нашему мнению, необходимо создать такую схему распределения ответственности, при которой коммерческая служба отвечает за продажи и поступления, финансовая служба берет на себя информационную и аналитическую поддержку, а юридическая служба обеспечивает юридическое сопровождение. Для этого должна быть определена ответственность менеджеров и принципы премирования.

Необходимо не только распределить ответственность между подразделениями, но и описать действия всех занятых в управлении дебиторской задолженностью сотрудников. Например, в обязанности финансовой службы должно входить формирование основных принципов управления дебиторской задолженностью – лимиты товарного кредита, сроки предоставления отсрочки, условия предоставления кредита, контроль погашения.

Таким образом, формирование эффективной системы управления дебиторской задолженностью, основанной на создании программы ее контроля и учета, а также использования современных методов анализа, позволит максимально снизить ее размеры и прогнозировать ее изменение в будущем.

Литература:

1. Бланк, И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. – 672 с.
2. Ван Хорн, Дж.К., Вахович, Дж.М. Основы финансового менеджмента 12-е изд. / Дж.К. Ван Хорн, Дж.М. Вахович. – М.: «И.Д. Вильямс», 2008. – 1232 с.
3. Вахрушина, Н.С. Создание системы управления дебиторской задолженностью / Технологии корпоративного управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_30/ – Дата доступа: 09.01.2015.

4. О состоянии расчетов организаций на 1 декабря 2014 года / Официальный сайт Национального статистического комитета республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/finansy/operativnaya-informatsiya_14/o-sostoyanii-raschetov/o-sostoyanii-raschetov-organizatsii-na-1-dekabrya-2014-goda/– Дата доступа: 12.01.2015.