

## **СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ И ОЦЕНКЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Пинчук Екатерина Петровна,**

студентка 4 курса инженерно-экономического факультета,

e-mail: kate25.03@mail.ru

**Макаренко Ирина Викторовна**

ст. преподаватель кафедры статистики, бухгалтерского учета, анализа  
и аудита,

УО «Белорусский государственный технологический университет»,

Республика Беларусь, г. Минск

e-mail: iramak@tut.by

*В статье рассматриваются вопросы системного подхода к организации анализа и оценки дебиторской задолженности организации, определены основные направления данного подхода, показатели для анализа дебиторской задолженности и целесообразность применения скидок с целью минимизации ее величины, проведена оценка дебиторской задолженности на примере организации промышленности строительных материалов.*

Ключевые слова: система, подход, организация, дебитор, задолженность, анализ, оценка, покупатель, скидка, продажи, оплата.

В современных условиях развития экономики Республики Беларусь проблема неплатежей и низкая кредитоспособность многих организаций приводит к образованию значительной величины дебиторской задолженности, причем существенная ее доля приходится на долговременную и просроченную задолженность. Дебиторская задолженность относится к высоколиквидным активам предприятия, обладающим повышенным риском. Большой объем просроченной дебиторской и безнадежной дебиторской задолженности существенно увеличивает затраты на обслуживание заемного капитала, повышает издержки организации и как следствие отрицательно сказывается на финансовой устойчивости организации, увеличивая риск финансовых потерь. В то же время эффективно организованные денежные потоки являются важнейшим признаком «финансового здоровья» организации.

В экономической литературе вопросам совершенствования и разработки алгоритма анализа дебиторской задолженности организации уделяется внимание многими авторами. Авторы Н. В. Войтоловский, Калинина А.П., Мазурова И.И. [2] рекомендуют при анализе структуры дебиторской задолженности рассчитывать и анализировать в динамике следующие показатели: доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, в том числе долгосрочной и краткосрочной задолженности и доля просроченной задолженности в общей сумме дебиторской задолженности, а также ее удельный вес в общем

объеме оборотных активов. Рассмотренные показатели можно детализировать в разрезе просроченной долгосрочной дебиторской задолженности и просроченной краткосрочной дебиторской задолженности.

Также в ходе проведения анализа возникает проблема оценки реальной величины дебиторской задолженности. Различие номинальной и реальной величины дебиторской задолженности вызвано различными факторами и, прежде всего, инфляцией. Автор Н. А. Батурина [1] предлагает методику анализа дебиторской задолженности, делая акцент именно на влияние инфляции.

Автор А.С. Паларамчук [3] в своей методике делает акцент на основных показателях оборачиваемости оборотных средств: коэффициент оборачиваемости; продолжительность одного оборота; коэффициент загрузки оборотных средств. Автор предлагает для более обоснованного определения денежных поступлений рассчитывать возможные денежные притоки за не продолжительный период, например, за декаду или за каждые пять дней, либо ежемесячно. Такой подход позволяет организации, по мнению автора, более точно рассчитать денежные поступления.

Автор Л. Т. Снитко [5] предлагает ранжировать всех дебиторов по группам риска, связанного с возникновением несостоятельных и безнадежных долгов. При этом из списка дебиторов исключаются дебиторы с высоким уровнем риска. Незначительные клиенты условно разбиваются на пять категорий в зависимости от уровня риска. Далее дебиторы классифицируются в рамках выделенной группы риска по кредитным условиям, после чего для каждой группы дебиторов автор предлагает провести анализ дебиторской задолженности с расчетом следующих показателей: маржинальный доход; дополнительный доход при использовании товарного кредита; издержки финансирования; потери маржинального дохода в связи с предоставлением дисконта; убытки, связанные со списанием безнадежных долгов; издержки инкассационной политики; вложения в дебиторскую задолженность.

Автор Пузанкевич О. [4] рассматривает и классифицирует методы управления дебиторской задолженностью организации, выделяя при этом методы, позволяющие рефинансировать ее величину.

Для того чтобы минимизировать риски, связанные с дебиторской задолженностью, организации необходимо осуществлять систематический ее анализ, основанный на системном подходе, который позволяет своевременно выявить просроченную задолженность и оперативно принять меры по ее взысканию.

Системный подход к анализу и оценке дебиторской задолженности организации включает следующие основные направления:

1. *Определение круга ответственных лиц за работу с дебиторской задолженностью* с целью обоснования создания отдельного структурного подразделения, устранения возможных конфликтов между отдельными подразделениями и обеспечения более скоординированной работы с потоковой дебиторской задолженностью.

2. *Организация работы с дебиторской задолженностью* предусматривает проектирование организационной структуры подразделения; разработку процедур по управлению дебиторской задолженностью; формирование систе-

мы сбалансированных показателей оценки деятельности подразделения; разработку должностных инструкций и обучение сотрудников; создание системы мотивации, контроля и оценки эффективности деятельности сотрудников.

3. *Организация аналитической работы по оценке и прогнозированию дебиторской задолженности.* Основной задачей проведения данного анализа является оценка уровня и состава дебиторской задолженности организации, эффективности инвестированных в нее финансовых средств и прогнозирования ее величины. Результаты анализа предназначены для разработки отдельных параметров кредитной стратегии.

Особое внимание следует уделить анализу такого важнейшего вида дебиторской задолженности, как расчеты с покупателями и заказчиками, так как именно они, как правило, составляют наибольший удельный вес в общей сумме дебиторов. Анализ дебиторской задолженности по расчетам с покупателями включает следующие этапы:

1) оценка уровня дебиторской задолженности организации и его динамики в предшествующем периоде. Оценка этого уровня осуществляется на основе определения коэффициента отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность;

2) определение среднего периода инкассации дебиторской задолженности и ее оборачиваемость в анализируемом периоде. Средний период инкассации дебиторской задолженности характеризует ее роль в фактической продолжительности финансового и общего операционного цикла организации. Количество оборотов дебиторской задолженности характеризует скорость обращения инвестированных в нее средств в течение определенного периода.

3) анализ состава дебиторской задолженности организации по предусмотренным срокам ее инкассации;

4) углубленный анализ состава просроченной дебиторской задолженности, определение сомнительной и безнадежной задолженности и оценка коэффициента просроченности дебиторской задолженности и среднего периода инкассации просроченной (сомнительной, безнадежной) дебиторской задолженности;

5) определение абсолютной и относительной величины эффекта, полученного от инвестирования средств в дебиторскую задолженность. Для расчета абсолютной суммы эффекта величину дополнительной прибыли, полученной от увеличения объема реализации продукции за счет предоставления товарного кредита, сопоставляют с суммой дополнительных затрат по оформлению данного кредита и инкассации долга, а также прямых финансовых потерь от невозврата долга покупателями. Коэффициент эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность определяется как отношение эффекта, полученного от инвестирования средств в дебиторскую задолженность по расчетам с покупателями в определенном периоде к среднему остатку дебиторской задолженности по расчетам с покупателями за анализируемый период.

4. *Выбор и обоснование методов и способов работы с дебиторской задолженностью* предполагает осуществление ряда действий:

- разработку принципов кредитной политики по отношению к контрагент-

там с целью повышения эффективности деятельности организации. При этом следует учитывать, что консервативный тип кредитной политики отрицательно влияет на рост объема текущей деятельности организации, в то время как агрессивный ее тип может вызвать чрезмерное отвлечение финансовых средств и снизить уровень платежеспособности организации, привести к значительным расходам по взысканию долгов;

- определение возможной суммы денежных средств, направляемых в дебиторскую задолженность. При расчете этой суммы необходимо учитывать планируемые объемы реализации продукции в кредит; средний период предоставления отсрочки платежа по отдельным формам кредита; средний период просрочки платежей; коэффициент соотношения себестоимости и цены реализуемой в кредит продукции;

- определение системы кредитных условий, в состав которых входят кредитный период; кредитный лимит; система предоставляемых ценовых скидок; система штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств покупателями;

- разработку критериев оценки контрагентов и дифференциации условий предоставления кредита, основанных на оценке кредитоспособности отдельных групп контрагентов;

- формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности, в составе которой должны быть предусмотрены сроки и формы напоминаний контрагентам о сроках платежей, возможности и условия пролонгирования долга по предоставленному кредиту, условия возбуждения дела о банкротстве несостоятельных дебиторов;

- рефинансирование дебиторской задолженности, заключающейся в ускоренном ее переводе в другие формы оборотных активов с использованием факторинга; форфейтинга, учет векселей, выданных контрагентами.

5. *Разработка эффективной системы контроля движения и своевременной инкассации дебиторской задолженности.* Одним из инструментов контроля является ABC-анализ портфеля дебиторской задолженности организации. В группу «А» включаются проблемные дебиторы; в группу «В» — дебиторы средних размеров; в группу «С» — остальные виды дебиторской задолженности, не оказывающие серьезного влияния на результаты финансовой деятельности организации.

Критерием оптимальности реализации системного подхода к анализу и оценке дебиторской задолженностью организации выступает следующее условие:

$$ДЗ^{опт} > П^{доп} \geq ДЗ^{затр} + ДЗ^{пот} \quad (1)$$

где  $ДЗ^{опт}$  - оптимальный размер дебиторской задолженности организации при ее нормальной финансовой устойчивости;  $П^{доп}$  - дополнительная прибыль от увеличения продаж в кредит;  $ДЗ^{затр}$  - дополнительные затраты организации по обслуживанию дебиторской задолженности;  $ДЗ^{пот}$  - размер потерь средств, инвестированных в дебиторскую задолженность в результате неплатежеспособности покупателей.

Для минимизации величины дебиторской задолженности используются различные инструменты управления, одним из которых являются скидки. Скидка выступает как вознаграждение для покупателей за определенные действия, такие как ранняя оплата счетов, закупки большого объема продукции, внесезонные закупки, покупки в определенный промежуток времени в течение дня, постоянные длительные связи. Организация может использовать различные виды скидок, которые можно классифицировать следующим образом.

По коммерческой природе скидки могут быть двух типов: плановыми и тактическими. Размер скидок зависит от характера сделки, условий поставки и платежа, взаимоотношений покупателя и продавца (основаны они на длительном сотрудничестве или носят разовый характер), конъюнктуры рынка в момент заключения сделки. Плановые скидки формируются за счет общей суммы накладных расходов и обычно настолько незаметны, что иногда их так и называют – «замаскированные». К таким скидкам можно отнести организацию производителем рекламы своей продукции с указанием списка торговых агентов, которые эту продукцию реализуют. Тем самым организация-производитель экономит средства дилеров на рекламу торговых названий, что по экономической природе равнозначно предоставлению им дополнительной скидки. Остальные типы скидок можно отнести к категории тактических. Их объединяет экономический источник формирования – прибыль, а также общая задача – создание дополнительных стимулов для покупателя совершить покупку. Использование тактических скидок ведет к снижению реальной цены приобретения товара и, соответственно, к увеличению премии покупателям. Эта премия представляет собой разницу между экономической ценностью товара для покупателя и ценой, по которой ему этот товар удалось купить. К данным скидкам можно отнести скидки за большой объем закупок, за внесезонную закупку, за ускорение оплаты, для поощрения продаж нового товара и т.п.

Скидка за ускорение оплаты – это мера снижения стандартной продажной цены, которая гарантируется покупателю, если он произведет оплату приобретенной партии товара ранее установленного контрактом срока. Скидки для поощрения продаж нового товара можно рассматривать как дополнение к плановым скидкам, как средство содействия продвижению на рынок нового товара. Скидка при комплексной закупке товаров – это мера снижения стандартной продажной цены, которая гарантируется покупателю, если он приобретет товар вместе с другими дополняющими товарами этой организации. Скидка за большой объем закупок – мера снижения стандартной продажной цены, которая гарантируется покупателю, если он единовременно приобретет партию товара с объемом больше определенной величины. Скидки очень часто связаны со стратегиями организации на конкретном рынке и его сегменте. В Республике Беларусь организации имеют право предоставлять покупателям скидки от установленных ими отпускных цен.

Скидки, в зависимости от условий договора поставки, предоставляются в соответствии с утвержденным организацией порядком применения скидок, который должен содержать размеры скидок и конкретные условия их предоставления, при этом оптовая или торговая надбавка взимается с отпускной цены,

уменьшенной на размер скидки. Если скидка носит разовый характер, то оформляется через протокол согласования цен.

Перед предоставлением скидки организации следует оценить кредитную историю контрагента и выявить имелись ли ранее непогашенные задолженности. Оценка реального состояния дебиторской задолженности, то есть оценка вероятности безнадежных долгов – один из этапов анализа дебиторской задолженностью и ведется отдельно по группам дебиторской задолженности с различными сроками возникновения.

Оценка реального состояния дебиторской задолженности (ДЗ), проведенная на примере ЧУП «Силикатный завод» представлена в таблице 1.

Т а б л и ц а 1

**Оценка реального состояния дебиторской задолженности на ЧУП «Силикатный завод» за 2012 год, млн. руб.**

Срок ДЗ, дней	Сумма ДЗ	Структура ДЗ, %	Вероятность безнадежной ДЗ, %	Сумма безнадежной ДЗ	Реальная величина ДЗ
0-30	251	31,77	2	5	246
30-60	150,4	19,03	4	6	144,4
60-90	105	13,29	7	7,4	97,6
90-120	95	12,03	15	14,2	80,8
120-150	69	8,73	25	17,2	51,8
150-180	65	8,23	50	32,5	32,5
180-360	45,6	5,77	75	26,7	18,9
Свыше 360	9	11,4	97	8,7	0,3
Итого	790	100	14,9	115,7	674,3

Данные таблицы свидетельствуют о том, что ЧУП «Силикатный завод» не вернет 115,7 млн. рублей дебиторской задолженности или 14,9 % от общей ее суммы. На исследуемом предприятии формируется резерв по сомнительным долгам, поэтому данную сумму необходимо запланировать как резерв по сомнительным долгам.

С целью максимизации притока денежных средств на ЧУП «Силикатный завод» необходимо внедрить различные типы договоров с гибкими формами оплаты и гибкими системами ценообразования. Предложение скидок, как способа стимулирования более ранних сроков оплаты для данной организации будет оправдано в следующих случаях: если снижение цены приводит к расширению продаж, а структура затрат имеет достаточно высокую долю постоянных затрат; если система скидок интенсифицирует приток денежных средств в условиях их дефицита в организации; если система скидок за ускорение оплаты более эффективна, чем система штрафных санкций за просроченную оплату.

Применение системы скидок не является дискриминационной мерой. Однако неграмотно используемая система скидок может дезориентировать покупателей и нанести значительный ущерб ценовой политике организации. Таким образом, система скидок способствует защите организации от инфляционных убытков.

Таким образом, системный подход к анализу и оценке дебиторской задолженностью позволит оптимизировать ее величину и ускорить оборачиваемость

денежных средств для улучшения платежеспособности организации; разработать рациональную стратегию предоставления скидок; обосновать экономическую целесообразность применения форм расчетов с покупателями с учетом прогнозируемых затрат, связанных с финансированием задолженности и получением прибыли; осуществлять постоянный мониторинг величины дебиторской задолженности и контролировать и принимать меры по погашению задолженности.

#### **БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ ССЫЛКИ**

1. БАТУРИНА, Н. А. СПОСОБЫ ОЦЕНКИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ С УЧЕТОМ ИНФЛЯЦИОННОГО ФАКТОРА / Н. А. БАТУРИНА // СПРАВОЧНИК ЭКОНОМИСТА. – 2009. – № 1.
2. ВОЙТОЛОВСКИЙ, Н. В., КАЛИНИНА, А. П., МАЗУРОВА, И. И. КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ: УЧЕБ. / 2-е изд., прераб. и доп. / Н.В. ВОЙТОЛОВСКИЙ [и др] – СПб: ПИТЕР. 2009.
3. ПАЛАРАМЧУК, А.С. АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ / А. С. ПАЛАРАМЧУК // СПРАВОЧНИК ЭКОНОМИСТА. – 2008. – №2.
4. ПУЗАНКЕВИЧ, О. ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЕЮ / О. ПУЗАНКЕВИЧ // ФИНАНСЫ. УЧЕТ. АУДИТ. – 2005. – №8.
5. СНИТКО, Л. Т., КРАСНАЯ Е. Н. УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ: УЧЕБ. / Л.Т. СНИТКО, Е. Н. КРАСНАЯ – М.: ИЗД-ВО РДЛ, 2002.

#### **SYSTEM APPROACH TO THE ANALYSIS AND THE EVALUATION OF THE ORGANIZATION RECEIVABLES**

**Pinchuk Ekaterina,**

*4th year student, Department of engineering economics,  
e-mail: kate25.03@mail.ru*

**Makarenko Irina,**

*lecturer of department of Statistics, accounting, analysis and audit  
Belarusian state technological university,  
Republic of Belarus, Minsk  
e-mail: iramak@tut.by*

*In article there are considered questions of the system approach to the organization the analysis and the evaluation of the organization receivables, are defined the main directions of this approach and indicators for the analysis receivables and appropriateness of discounts application to minimize its size, there is appraised receivables on the example of the building materials industry organization.*

**Key words:** system, approach, organization, receivables, analysis, evaluation, customer, discount, sales, payment.