

УЧЕТ, АНАЛИЗ И КОНТРОЛЬ

УДК [658.148:657.432]:005.5

*Ващенко Л.А.,
Гречина И.В.*

АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ващенко Лина Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского, ул. Щорса, 31, г. Донецк, 83050, Украина
E-mail: lina.vaschenko@mail.ru

Гречина Ирина Викторовна, кандидат экономических наук, доцент
Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского, Ул. Щорса, 31, г. Донецк, 83050, Украина
E-mail: GrechinaIra@i.ua

АННОТАЦИЯ

Проблемы исследования потенциала управления дебиторской задолженностью предприятия особо остро актуализируются в современном экономическом пространстве Донецкой народной республики. Проведение своевременных расчетов в условиях дефицита денежных средств, как в Центральном Республиканском банке, так и у населения являются одной из самых актуальных тем для исследования в молодой республике. Потенциал управления дебиторской задолженностью, реализуемый посредством качественного аналитического инструментария, является одним из приоритетных направлений, так как оказывает непосредственное влияние на финансовое состояние субъектов хозяйствования, продолжающих работать и вновь отрывающихся на территории ДНР и их платежеспособность. В статье представлено авторское обоснование аналитического инструментария, направленного на оценку потенциала управления дебиторской задолженностью предприятий ДНР, базирующееся на двух направлениях: прогнозировании суммы дебиторской задолженности и разработке мероприятий по сокращению и (или) своевременному взысканию просроченной (сомнительной) дебиторской задолженности. Результатом проведенного исследования стала разработка полиномиальной модели второй степени, позволяющая с вероятностью $\pm 5\%$ определить величину дебиторской задолженности в зависимости от суммы дохода от реализации, что повышает эластичность принятия эффективных управленческих решений. Практическая апробация методики осуществлена на стратегически важном промышленном объекте ДНР – ЧАО «ЦОФ «Калининская» г. Горловка.

Ключевые слова: потенциал, дебиторская задолженность; анализ; оптимизация; управление; прогнозирование.

ACCOUNTING, ANALYSIS AND CONTROL

UDC [658.148:657.432]:005.5

*Vashchenko L.A.,
Grechina I.V.*

ANALYTICAL JUSTIFICATION OF THE POTENTIAL OF THE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE'S DEBTS RECEIVABLE

Vashchenko Lina Aleksandrovna, *PhD in Economics, Associate Professor*

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhayil Tugan-Baranovsky
31 Shchors St., Donetsk, 83050, Ukraine
E-mail: lina.vaschenko@mail.ru

Grechina Irina Viktorovna, *PhD in Economics, Associate Professor*

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhayil Tugan-Baranovsky
31 Shchors St., Donetsk, 83050, Ukraine
E-mail: GrechinaIra@i.ua

ABSTRACT

The Problems of research of the capacity of management of the debt receivables of the enterprise are especially sharply staticized in the modern economic space of the Donetsk People's Republic. Carrying out timely calculations in the conditions of the money deficiency, both in the Central Republican bank, and at the population are one of the hottest topics for research in the young republic. The capacity of management of the debt receivables realized by means of the qualitative analytical tools, is one of the priority directions as it has direct impact on the financial condition of the subjects of managing continuing to work and those which are again coming off in the territory of DPR and their solvency. The author's justification of the analytical tools directed on an assessment of the capacity of management of receivables of the DPR enterprises, which is based on two directions: forecasting of the sum of receivables and development of actions for reduction and (or) timely collecting overdue (doubtful) receivables, is presented in article. The development of the polynomial model of the second degree allowing with probability $\pm 5\%$ to determine receivables size depending on the sum of the income from realization that increases elasticity of adoption of effective administrative decisions has become the result of the research conducted. Practical approbation of a technique has been carried out on the strategically important industrial facility of DPR – CIAO "TsOF "Kalininskaya" Gorlovka.

Keywords: potential; debt receivables; analysis; optimization; management; forecasting.

Введение. В процессе своей деятельности предприятия ДНР в настоящее время не всегда осуществляют расчеты с другими предприятиями или физическими лицами одновременно с передачей имущества, выполнением работ, оказанием услуг. В связи с этим возникает дебиторская задолженность, которая определяется как сумма задолженности дебиторов предприятию на определенную дату. Современная экономическая ситуация в республике характеризуется сокращением положительных результатов деятельности субъектов хозяйствования; ростом как количества убыточных предприятий, так и сумм убытков; ухудшением платежеспособности юридических лиц; возникновением и усилением кризиса неплатежей. Одной из причин такого трудного положения является отсутствие или низкий качественный уровень управления дебиторской задолженностью субъектов хозяйствования, которая непосредственно влияет на все вышеперечисленные стороны хозяйственной жизни на микро- и макро- уровнях. Обзор экономической литературы показал, что, несмотря на глубокие теоретические и практические исследования вопросов аналитического обоснования потенциала управления дебиторской задолженностью, на современном этапе, они достаточно актуальны и до конца не изучены, из-за нестабильности хозяйственной жизни предприятий, в основном связанного с экономической и политической ситуацией в республике.

На сегодняшний день вопросам теоретического и практического исследования аналитического обоснования потенциала управления дебиторской задолженностью посвящено много работ как иностранных, так и отечественных авторов: Гнеушевой И., Карика И.М., Крыловой С.И., Лищенко А.Г., Матицыной Н., Ногиной С. и др.

Цель работы заключается в формировании научно-обоснованных рекомендаций и предложений по совершенствованию существующих методов аналитического обоснования потенциала управления дебиторской задолженностью.

Материалы и методы исследования. Данная работа выполнена с учетом результатов исследований ведущих специалистов, как теоретиков, так и практиков, в данной сфере. В процессе подготовки были использованы общенаучные (анализ и синтез; индукция и дедукция; сравнения; моделирование; наблюдения) и экономико-логические методы (группировка; графический метод; факторный анализ; коэффициентный анализ). Информационную основу работы составили данные ЧАО «ЦОФ «Калининская», хозяйствующий субъект, расположенный в г. Горловка, ДНР.

Основная часть. На начальном этапе управления формированием дебиторской задолженности проводится анализ дебиторской задолженности путем исследования объема формирования дебиторской задолженности, динамики его изменения, изучения изменения объемов задолженности отдельных групп дебиторов (показатели структуры) и по отдельным статьям в предыдущем периоде. Анализ структуры и динамики дебиторской задолженности производится с помощью аналитических таблиц.

По итогам расчетов делаются выводы о влиянии на отклонение общей величины дебиторской задолженности предприятия изменений сумм долгосрочной дебиторской задолженности в целом, краткосрочной дебиторской задолженности в целом и отдельных их статей, а также дается оценка изменений структуры дебиторской задолженности, произошедшим в отчетном периоде [1, 5, 6, 8, 12].

Особое внимание обращается на изменение суммы и удельного веса долгосрочной дебиторской задолженности, поскольку их увеличение может быть охарактеризовано как отрицательное явление, поскольку долгосрочная дебиторская задолженность предполагает отвлечение денежных средств из оборота на длительное время и связана, как правило, с большим риском, чем краткосрочная дебиторская задолженность [3].

Как подчеркивает Карик И.М. «Уменьшение дебиторской задолженности свидетель-

ствуем об эффективной кредитной политики, обоснованный выбор партнеров, улучшение их финансового состояния. Также это может свидетельствовать о сокращении продаж в кредит или потерю потребителей продукции. В случае если такое снижение сопровождается ростом остатков нереализованной продукции, оно оценивается негативно» [4].

Стремительное увеличение дебиторской задолженности и ее доли в оборотных активах может свидетельствовать про опрощивую кредитную политику предприятия по отношению к покупателям, либо про увеличение объема продаж, или о неплатежеспособности и банкротстве части покупателей.

Сокращение дебиторской задолженности оценивается положительно, если это происходит за счет сокращения периода ее погашения. Если же дебиторская задолженность уменьшается в связи с уменьшением реализации продукции, то это свидетельствует о снижении деловой активности предприятия.

Таким образом, рост дебиторской задолженности не всегда оценивается отрицательно, а снижение – положительно. Необходимо различать нормальную и просроченную задолженность. Наличие последней создает финансовые затруднения, так как предприятие будет чувствовать недостаток финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы и т.п. Просроченная дебиторская задолженность означает также рост риска непогашения долгов и уменьшение прибыли. Поэтому каждое предприятие заинтересовано в сокращении сроков погашения причитающихся ему платежей.

Основная цель управления дебиторской задолженностью заключается в оптимизации суммы и состава дебиторской задолженности. Достижение этой цели становится возможным двумя путями:

- прогнозирование суммы дебиторской задолженности;
- разработка мероприятий по сокращению или своевременному взысканию просроченной или сомнительной дебиторской

задолженности.

Остановимся на первой задаче: прогнозирование суммы дебиторской задолженности. Не акцентируя внимание на теоретических аспектах прогнозирования, отметим, что наиболее точными являются математические методы.

Логика рассуждений позволяет сделать вывод о наличии тесной взаимосвязи дебиторской задолженности и дохода от реализации. Для оценки предположения о взаимосвязи дебиторской задолженности и дохода от реализации применяют коэффициент парной корреляции (r_{xy}), который в идеале должен стремиться к значению «1»

$$r_{xy} = \frac{\sum_i (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_i (x_i - \bar{x})^2 \sum_i (y_i - \bar{y})^2}} \quad (1)$$

где x_i – доход от реализации, тыс. грн.;

y_i – дебиторская задолженность, тыс. грн.;

\bar{x}, \bar{y} – среднее значение дохода от реализации и дебиторской задолженности, тыс. грн.

Применяя возможности автоматического вычисления этого показателя в Microsoft Excel для Windows – проведем расчеты – $r_{xy} = 0,8261$. Значение коэффициента парной корреляции свидетельствует о верности высказанного предположения: наличие тесной взаимосвязи дебиторской задолженности и дохода от реализации. Рассчитанный коэффициент детерминации – который исчисляется как квадрат коэффициента корреляции – показывает что величина дебиторской задолженности на 68,24% зависит от дохода от реализации.

Применяя возможности Microsoft Excel для Windows в сфере исчисления показателей уравнений регрессии – определим линию тренда для дебиторской задолженности. Среди предложенных вариантов (рис. 1), наиболее оптимальным оказался полиномиальный тренд второй степени.

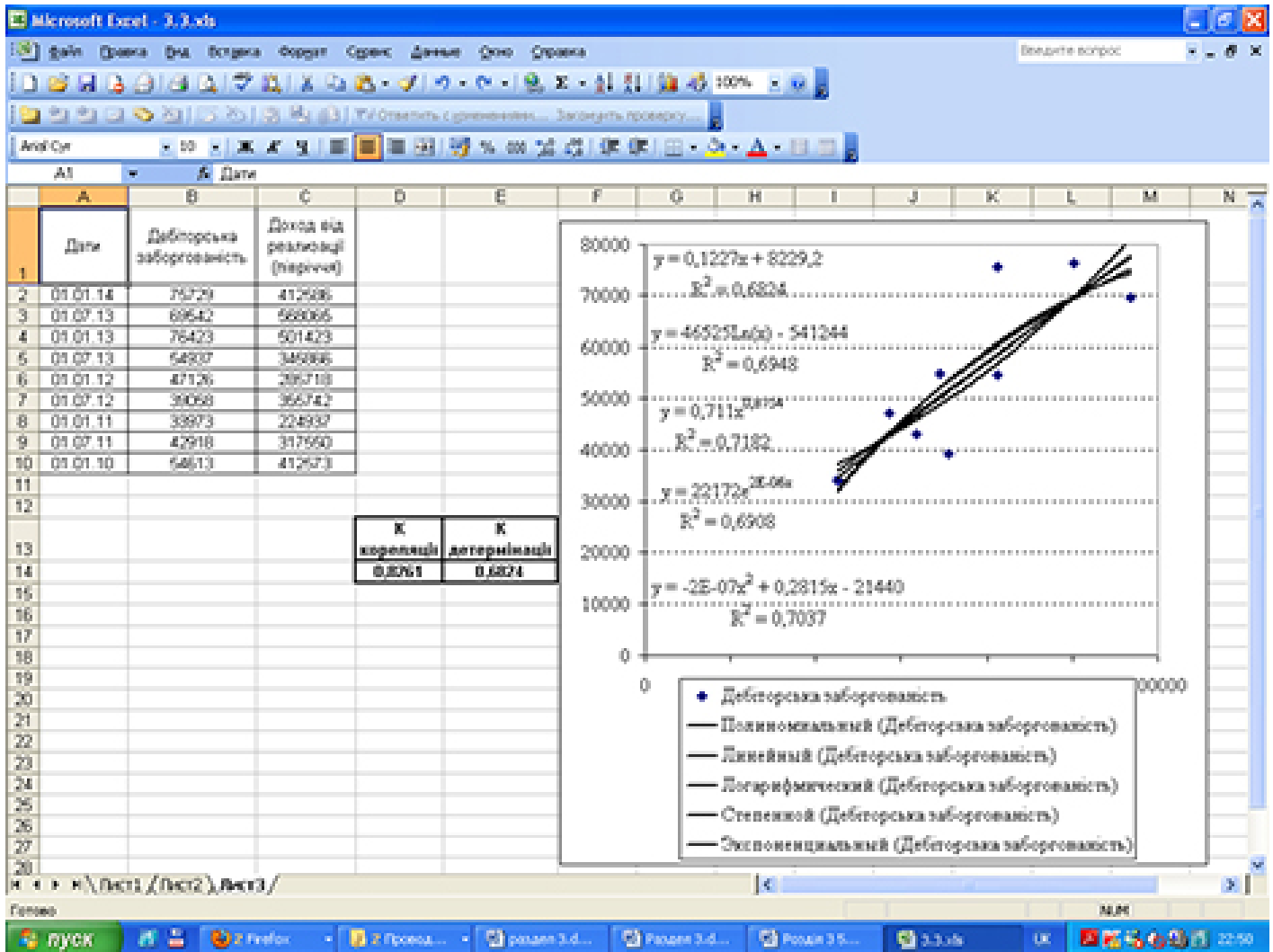


Рис. 1. Варианты трендов зависимости дебиторской задолженности от дохода от реализации ЧАО «ЦОФ «Калининская»

Fig. 1. Options of Trends of Dependence of Receivables on the Income from Realization CIAO «TsOF "Kalininskaya»

Кроме наглядного наибольшего соответствия заданным параметрам, именно этот тренд имеет наибольшее значение коэффициента аппроксимации – 0,7037. Это значение является достаточным для признания предложено тренда таким, который имеет практическую ценность.

Заключительным этапом процесса прогнозирования дебиторской задолженности является добавление величины погрешности – рисунок 2. На указанном рисунке величина погрешности ограничена $\pm 5\%$.

Таким образом, с вероятностью $\pm 5\%$ можно определить зависимость дебиторской задолженности (ДЗ) ЧАО «ЦОФ «Калинин-

ская» от дохода от реализации (ДР) полиномиальным уравнением второй степени (с учетом перевода плавающего формата чисел Microsoft Excel для Windows в обычный):

$$ДЗ = -0,399 ДР^2 + 0,2815 ДР - 21440 \quad (2)$$

Следующим направлением оптимизации дебиторской задолженности является разработка мероприятий по сокращению или своевременному взысканию просроченной или сомнительной дебиторской задолженности. Этапы управления дебиторской задолженностью, разработанные Ногиной С., Шумикиным С. и Тищенко А. и взятые нами за основу, приведены на рисунке 3. [10].

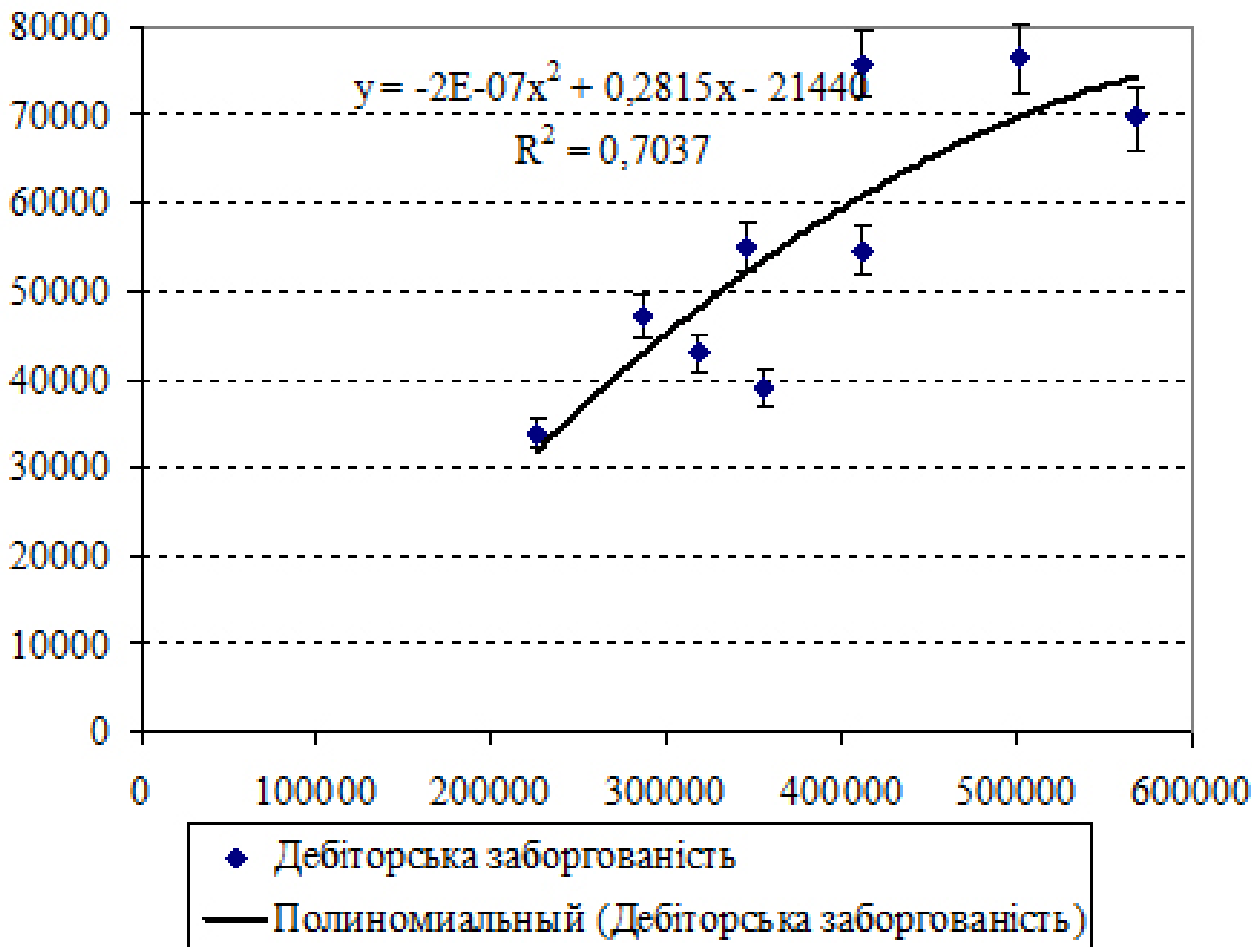


Рис. 2. Полиномиальный тренд дебиторской задолженности ЧАО «ЦОФ «Калининская» в зависимости от дохода от реализации с величиной погрешности $\pm 5\%$

Fig. 2. Polynomial Trend of Receivables CIAO "TsOF "Kalininskaya" Depending on the Income from Realization with Error Size $\pm 5\%$

К первому этапу разработки управления дебиторской задолженностью относится установление кредитной политики, которое включает: обзор надежности потенциальных покупателей, должен быть осуществлен до предоставления товарного кредита; необходимость пересмотра установленного уровня кредитного лимита как предельного уровня дебиторской задолженности; возможность предложения более либеральных платежей для проверенных покупателей [11]. Для постоянных покупателей предприятию необходимо разработать более гибкие условия кредитной политики и смягчить условия расчетов. Целесообразным является предоставление скидок постоянным клиентам или при уплате платежа ранее указанного срока.

Следующий этап управления дебиторской задолженностью — это формирование и улучшение принципов кредитной политики. То есть, предприятие выбирает тот тип политики, который будет действовать в отношении покупателя [7].

Различают три типа кредитной политики предприятия: консервативный, агрессивный и умеренный.

Агрессивный тип направлен на расширение количества покупателей продукции; установление более длительных сроков погашения обязательств; установление высшего уровня размера предоставленного кредита; применения менее жесткой процедуры инкассации дебиторской задолженности. Целью такого типа является увеличение прибыли предприятия за счет увеличения объема реализации продукции в кредит [9].

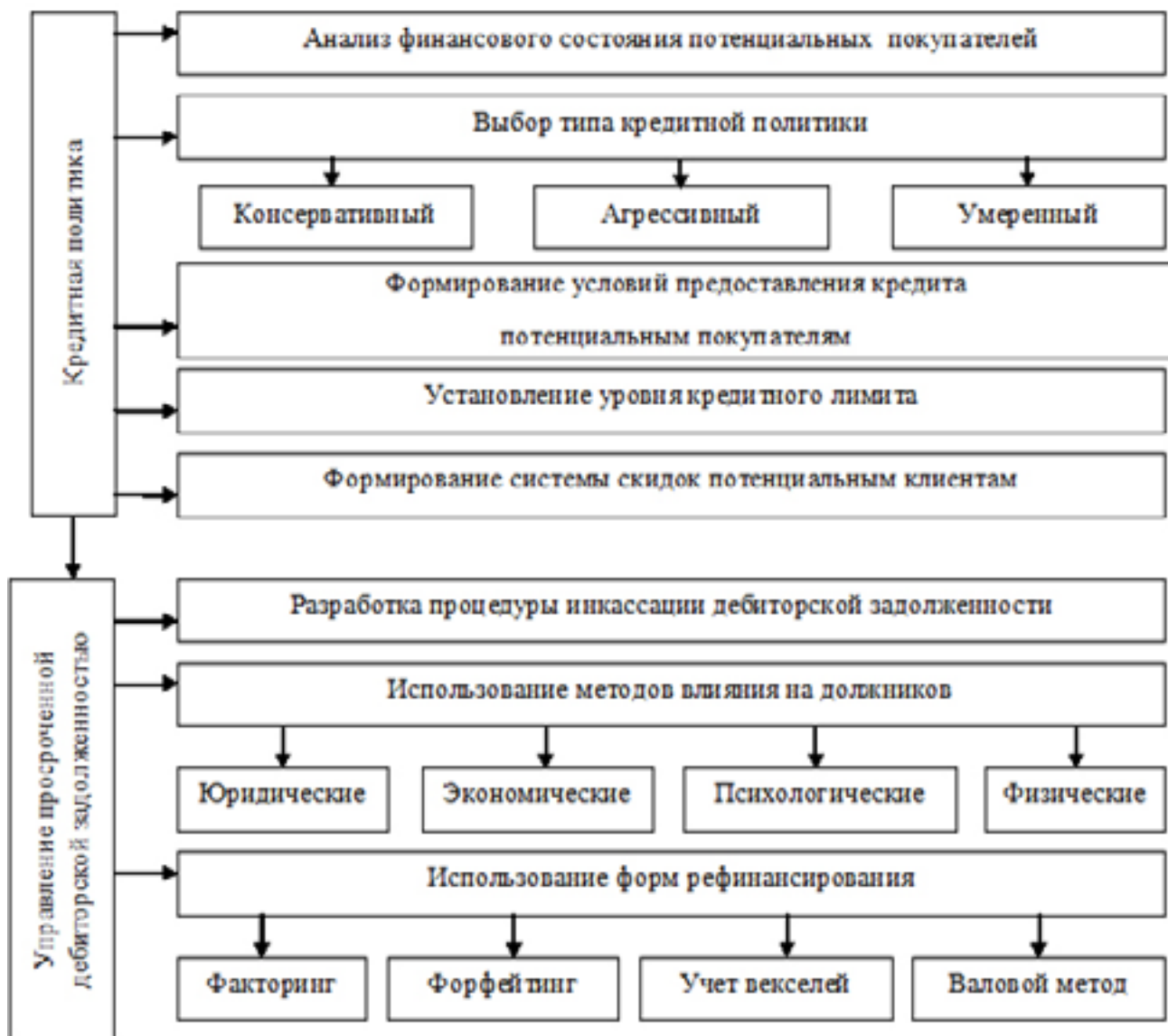


Рис. 3. Этапы управления дебиторской задолженностью на предприятии
Fig. 3. Stages of Management of Receivables at the Enterprise

Консервативный тип имеет целью снижения кредитного риска. Эта кредитная политика предусматривает жесткую процедуру отбора покупателей продукции предприятия за счет анализа его финансовой отчетности; уменьшение сроков погашения обязательств; установление уровня кредита; применение жестокой процедуры по инкассации дебиторской задолженности. Применяя этот метод, у предприятия не будет возможности получить дополнительную прибыль, но так оно обеспечит минимальный кредитный риск [2].

Умеренный тип предполагает ориентацию на средний уровень риска при реализации продукции потенциальным дебиторам. С помощью реализации умеренной кредитной политики предприятие оберегает себя от воз-

можных негативных последствий, которых не избежать при соблюдении консервативной и агрессивной кредитных политик [8].

При выборе типа кредитной политики предприятие необходимо учитывать такие факторы, как платежеспособность потенциальных покупателей, использование отсрочки платежа; надежность покупателей; конъюнктура рынка и другие.

Второй этап включает в себя формирование основных принципов согласно выбранного типа кредитной политики. На этом этапе предприятием формируются условия предоставления потенциальным покупателям кредита, определяется уровень доверия покупателю. Уровень доверия покупателю может быть определен или на основе его финансового состоя-

ния и платежеспособности, либо с помощью анализа своевременности уплаты предыдущих долгов (если предприятие уже работало с покупателем). Также целесообразно учитывать и репутацию покупателя, срок существования этой организации и тому подобное.

Следующий этап управления дебиторской задолженностью – разработка процедуры инкассации, использование определенных методов взыскания дебиторской задолженности с должников. Эти мероприятия направлены на покупателей, которые нарушили условия оплаты за продукцию, или допустили просрочки предельного срока уплаты [11]. Предприятие в своей деятельности может использовать такие методы управления дебиторской задолженностью:

- юридические – претензионная работа, подача иска в суд;
- экономические – финансовые санкции (штраф, пеня, неустойка), передача в залог имущества и имущественных прав, приостановление поставок продукции;
- психологические – напоминание по телефону, факсу, почте, использование СМИ или распространение информации среди смежных поставщиков, грозит должнику потерей имиджа;
- физические – арест имущества должника, произведенный органами государственной исполнительной службы.

Применение перечисленных методов зависит от срока задолженности. К просроченной и сомнительной дебиторской задолженности, согласно предложенному алгоритму, рекомендуется применять все указанные методы воздействия на должников.

Последний этап управления дебиторской задолженностью это применение различных форм ее рефинансирования. Целью использования форм последней является ускорение расчетов дебиторов с предприятием по своим долгам. Основными формами рефинансирования дебиторской задолженности считаются: факторинг, учет или продажа векселей, форфейтинг, клиринг. Выбирая форму рефинансирования, предприятию необходимо учитывать следующие факторы: расходы на проведение рефинансирования не должны превышать ожидаемый доход от возвращенного долга; при превышении инфляционных потерь при задержке платежа за расходами на проведение рефинансирования эту операцию проводить нецелесообразно [9].

Таким образом, проведение эффективной политики оптимизации дебиторской задолженности позволяет предприятию максимально снизить риски неуплаты дебитором задолженности, улучшить систему расчетов с клиентами, и внедрить гибкую систему скидок для постоянных клиентов как вознаграждение за своевременную уплату дебитором долга. Для более эффективной работы предприятия ему необходимо внедрять формирование резерва сомнительных долгов, особенно по задолженностям, срок отклонения, от графика погашения которых превышает 3 месяца.

Результаты исследования и их об- суждение. Анализ дебиторской задолженности предприятия является одним из наиболее важных и одновременно сложных элементов управления оборотными активами, целью которого является оценка уровня, структуры и качества дебиторской задолженности; целесообразности и рациональности инвестирования в дебиторскую задолженность финансовых средств предприятия; определение сомнительной и безнадежной задолженности.

Оценка зависимости суммы дебиторской задолженности от дохода от реализации с применением аналитических возможностей Microsoft Excel для Windows позволило обосновать соответствующее полиномиальное уравнение второй степени.

Современными формами управления дебиторской задолженностью является ее ускоренный перевод в другие формы оборотных активов предприятия, такие как оборотные средства и высоколиквидные активы. Основными формами реинвестирования дебиторской задолженности являются: факторинг, вексельная форма, форфейтинг. Каждая из определенных форм позволяет получить хотя бы какую-то компенсацию за реализованную продукцию, оплаты которой не поступило.

Заключение. Проведение эффективной политики оптимизации дебиторской задолженности позволяет предприятию максимально снизить риски неуплаты дебитором задолженности, улучшить систему расчетов с клиентами, и внедрить гибкую систему скидок для постоянных клиентов как вознаграждение за своевременную уплату дебитором долга. Для более эффективной работы ЧАО «ЦОФ «Калининская» ему необходимо внедрять формирование резерва сомнительных долгов, особенно по задолженностям, срок отклонения, от графика погашения которых превышает 3 месяца.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Аналіз дебіторської заборгованості підприємства URL: http://otherreferats.allbest.ru/finance/00040116_0.html (дата обращения: 11.05.2015).
2. Гнеушева І., Каціло О. Вплив застосування методів рефінансування дебіторської заборгованості на фінансову стійкість підприємства // Економічний аналіз. Збірник наукових праць. 2011. №8 частина 2. С.82-85.
3. Загурський О.М. Фінансовий аналіз: кредитно-модульний курс. К.: Центр учбової літератури, 2013. 472 с.
4. Каріка І.М. Покращення фінансового стану підприємства за рахунок розробки механізму поповнення оборотних коштів // Держава та регіони. 2009. №6. С. 106-111.
5. Крылов С. И. Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженностей по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет: электронный журнал, 2011. № 4 URL: <http://www.1-fin.ru/?id=614> (дата обращения: 15.05.2015).
6. Кудацька Т.С. Анализ дебиторской задолженности предприятия. URL: http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73543.doc.htm (дата обращения: 11.05.2015).
7. Кузьминчук Н.В., Зубар В.М. Управління дебіторською заборгованістю в умовах економічної кризи URL: http://www.rusnauka.com/3_ANR_2012/Economics/10_99356.doc.htm (дата обращения: 06.05.2015).

REFERENCES:

1. *Analysis of Receivables of the Enterprises*. URL: http://otherreferats.allbest.ru/finance/00040116_0.html (date of access: May 11, 2015).
2. Hnyeusheva I., Katsylo O. *The Influence of Application Methods of Refinancing Receivables on the Financial Stability of the Enterprise* // *Economic Analysis*. Collected Works. 2011. №8 Part 2. P.82-85.
3. Zahurs'kyy O.M. *Financial Analysis: Credit-Modular Course*. Kiev.: Tsentri Uchbovoyi Literatury, 2013. 472p.
4. Karika I.M. *The Improvement in the Financial Condition of the Company through the Development of a Mechanism for the Replenishment of the Working Capital* // *State and Regions*. 2009. №6. P. 106-111.
5. Krylov S. I. *Method of Analysis of the Receivables and Payables According to the Accounting (Financial) Statements* // *Financial Gazette: Finance, Taxes, Insurance, Accounting: e-zine*, 2011. № 4 URL: <http://www.1-fin.ru/?id=614> (date of access: May 15, 2015).
6. Kudats'ka T.S. *Analysis of Accounts Receivable of the Enterprise*. URL: http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73543.doc.htm (date of access: May 11, 2015).
7. Kuz'mynchuk N.V., Zubar V.M. *Receivables Management in the Conditions of Economic Crisis* URL: http://www.rusnauka.com/3_ANR_2012/Economics/10_99356.doc.htm (date of access: May 06, 2015).

8. Лищенко О.Г., Безкоста Г.М. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством // Економіка та підприємство: науково-виробничий журнал. 2009. № 1. С. 114-117.
9. Матицина Н. Основи регулювання розрахункових відносин шляхом управління дебіторською заборгованістю // Бухгалтерський облік та аудит. Науково-практичний журнал. 2006. №12. С. 38-42.
10. Ногіна С., Шумікін С., Тищенко А. Розробка політики управління дебіторською заборгованістю на підприємстві // Економічний аналіз. 2012. №10. Ч.3. С. 350-353.
11. Сівцова Ю.С., Терещенко В.С. Розробка комплексної політики управління товарною дебіторською заборгованістю на підприємстві // Кримський економічний вісник: науковий журнал. 2014. №2(09). С. 188-191.
12. Чухно І.С. Методика аналізу дебіторської заборгованості підприємства URL: <http://intkonf.org/chuhno-is-metodika-analizu-debitorskoyi-zaborgovanosti-pidpriemstva> (дата обращения: 05.05.2015).
8. Lyshchenko O.H., Bezcosta H.M. *Analysis of Accounts Receivable in the Enterprise Management System* // Business and Enterprise: Scientific Production Journal. 2009. № 1. P. 114-117.
9. Matytsyna N. *Bases of Regulation of Settlement Relations through the Management of Accounts Receivable* // Accounting and Audit. Scientific Journal. 2006. №12. P. 38-42.
10. Nohina S., Shumikin S., Tyshchenko A. *Development of the Management Policies of the Accounts Receivable in the Company* // Economic Analysis. 2012. №10. part 3. P. 350-353.
11. Sivtsova Yu.S., Tereshchenko V.S. *Development of a Comprehensive Policy for the Management of the Trade Receivables in the Enterprise* // Crimean Economic Bulletin: Scientific Journal. 2014. №2(09). P. 188-191.
12. Chukhno I.S. *The Method of Analysis of the Accounts Receivable of the Enterprise* URL: <http://intkonf.org/chuhno-is-metodika-analizu-debitorskoyi-zaborgovanosti-pidpriemstva> (date of access: May 05, 2015).