

Колпакова Галина Михайловна

Kolpakova Galina

Профессор кафедры «Экономика и финансы» ИЭАУ

Professor of the Department "Economics and Finance" IEAU

e-mail: gmkolpakova@rambler.ru

Показатели качества управления дебиторской задолженностью коммерческой организации

Quality indicators of accounts receivable management organization

Аннотация

В статье анализируется система показателей, характеризующих качество управления дебиторской задолженностью коммерческой организации. Особое внимание уделено показателям цены инвестиций в дебиторскую задолженность, реальной стоимости дебиторской задолженности, соотношению дебиторской и кредиторской задолженности.

Abstract

The article analyses the system of indicators characterizing the quality of the receivables management of a commercial organization. Special attention is paid to indicators of rates of investment in accounts receivable, the real value of accounts receivable ratio accounts receivable and accounts payable.

Ключевые слова

Кредитная политика организации; цена инвестиций в дебиторскую задолженность; реальная и балансовая стоимость дебиторской задолженности; соотношение дебиторской и кредиторской задолженности.

Keywords

The credit policy of the organization; the cost of investment in receivables; the real and the carrying value of the receivables; the ratio of receivables and payables.

Проблемы качества управления дебиторской задолженностью являются весьма актуальными в современных условиях развития экономики России по нескольким причинам:

- переход к ценностно-ориентированному менеджменту, от стоимостного к ценностному механизму хозяйствования, при котором особое значение приобретают ценностные показатели, в число которых входит и качество управления дебиторской задолженностью;
- переход от затратного к результативному подходу при формировании и исполнении государственного бюджета, при котором для оценки эффективности деятельности главных

администраторов доходов и расходов используются показатели качества управления дебиторской задолженностью;

- введение экономических санкций со стороны США и ЕС по отношению к России, последствием которого стало кризисное состояние экономики, рост дебиторской и кредиторской задолженности, увеличение размеров неплатежей;

- недостаточная разработанность теории качества управления дебиторской задолженностью организаций.

Совокупность этих причин обусловила выбор темы исследования.

Вопросы управления дебиторской и кредиторской задолженностями всегда были в центре внимания организаций, так как погашение дебиторской задолженности означает рост выручки от реализации товаров, работ и услуг, рост прибыли. В экономической литературе довольно подробно исследованы этапы и методы управления дебиторской задолженностью. Гораздо меньше внимания уделено вопросам качества управления этой задолженностью.

Показателей качества управления дебиторской задолженностью существует множество, поэтому следует говорить об их системе. Системообразующим показателем качества управления является наличие кредитной политики у коммерческой организации, одним из аспектов которой является концепция деятельности по управлению коммерческим кредитом, выданным покупателям. Целью кредитной политики является оптимизация размеров дебиторской задолженности для максимизации выручки от продаж и прибыли, числа клиентов. Важнейшим показателем качества управления является формирование всех основных элементов кредитной политики: расчета срока коммерческого кредита, стандартов кредитоспособности покупателей, политики сбора платежей, предоставления скидок за оплату товаров в более ранние сроки. Кредитная политика организации должна быть отражением ее стратегических целей. Основным документом, в котором находит свое выражение кредитная политика, является утвержденное руководителем организации Положение об управлении дебиторской задолженностью организации или Регламента управления этой задолженностью.

Однако наличие кредитной политики само по себе не гарантирует качества управления дебиторской задолженностью. В коммерческой организации должны быть соответствующие органы или должностные лица по управлению дебиторской задолженностью с четко сформулированными полномочиями и функциями. Важнейшими функциями этих органов являются проведение комплексного анализа дебиторской и кредиторской задолженностей организации; планирование и прогнозирование этих видов задолженностей; постоянный мониторинг финансового состояния дебиторов и кредиторов; организация работы по заключению договоров с обязательным включением в их состав различных форм рефинансирования дебиторской задолженности, штрафных санкций за ее несвоевременное погашение; обращение в арбитражный суд с исками о возврате суммы долга по коммерческому кредиту и уплате процентов за пользование этим кредитом; передача части рисков невозврата дебиторской задолженности факторинговым и страховым компаниям; обращение в суд с иском о признании должника банкротом.

В процессе анализа очень важной является концентрация внимания на показателях качества управления дебиторской задолженностью, к числу которых следует отнести:

- снижение удельного веса дебиторской задолженности в общей сумме активов и оборотных активов, а также дебиторской задолженности в процентах к выручке от продаж;

- качественные изменения в составе дебиторской задолженности (изменение соотношения между долгосрочной и краткосрочной дебиторской задолженностью, а также в их структуре);
- преобладание дебиторской задолженности со сроками возникновения менее 3-х месяцев;
- снижение доли просроченной и сомнительной к погашению дебиторской задолженности в общем ее объеме;
- ранжирование покупателей по срокам просрочки погашения дебиторской задолженности: I группа – незначительные задержки платежа (менее 10 дней просрочки); II группа – значительные задержки платежа (от 10 до 30 дней просрочки); III группа – неправомерное использование чужих денежных средств (от 30 до 90 дней просрочки); IV группа – неправомерное использование чужих денежных средств с риском неуплаты (более 90 дней просрочки);
- отсутствие списания дебиторской задолженности на убытки по истечении срока исковой давности;
- создание резерва по сомнительным долгам, позволяющее обеспечить организацию источниками покрытия возможных убытков от невозврата дебиторской задолженности и возможностью получения экономии по налогу на прибыль;
- ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности: сокращение длительности одного оборота в днях и увеличение числа оборотов.

Важнейшим показателем качества управления дебиторской задолженностью является соотношение дебиторской и кредиторской задолженности. Показателем этого соотношения может служить чистая кредитная позиция: разница между дебиторской и кредиторской задолженностью. Превышение кредиторской задолженности свидетельствует о сильной рыночной позиции, позволяющей организации финансировать свой операционный цикл за счет контрагентов, добиваться существенной отсрочки платежей от поставщиков и иметь при этом минимальную задолженность покупателей. Следует обратить внимание на условия кредитования при выдаче и при получении коммерческих кредитов. Нельзя допускать более льготных условий для получения кредитов покупателями по сравнению с условиями получения коммерческих кредитов самой организацией от поставщиков и подрядчиков. Важным качественным показателем является более быстрая оборачиваемость дебиторской задолженности по сравнению с кредиторской, так как разница в оборачиваемости обеспечивает частичное восполнение недостатка собственных оборотных средств.

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности следует отслеживать не только в отношении общего объема задолженности, но и по ее отдельным элементам. Так, например, размер авансов выданных не должен превышать размер авансов полученных (в абсолютном выражении и в процентах к общей сумме задолженности).

Важнейшим показателем качества управления дебиторской задолженностью является распределение покупателей по группам риска непогашения или несвоевременного погашения задолженности. Критериями отнесения покупателей к группам риска относятся: платежеспособность покупателя; объем выручки от продаж по данному покупателю; стратегическая значимость данного покупателя для организации. При этом используется метод оценки кредитной истории покупателя или *creditscoring*. При данном методе выбираются показатели для оценки покупателей, каждому показателю присваивается

весовой коэффициент. Сумма взвешенных значений показателей определяет группу риска. Покупатели обычно делятся на 4 группы:

- 1) «золотые клиенты», имеющие большое значение для организации, Покупателям этой группы коммерческий кредит предоставляется на предложенных ими условиях.
- 2) Надежные клиенты с высоким уровнем платежеспособности, с хорошей кредитной историей. Этим клиентам кредит предоставляется на срок, выгодный для поставщика товаров и услуг.
- 3) Клиенты, требующие повышенного внимания. Им кредит предоставляется в ограниченных размерах с дополнительными условиями (оформлением кредита векселями), с прописанными в договоре штрафными санкциями.
- 4) клиенты по предоплате или частичной предоплате – клиенты с низкой платежеспособностью, с низкой долей объема продаж в выручке организации.

Для 1 и 2 групп риска может быть установлен оптимальный размер коммерческого кредита, который также является качественным показателем при оценке управления дебиторской задолженностью. При определении оптимального размера кредита основой является цена альтернативных вложений капитала, а именно – в покупку государственных облигаций (например, облигаций федерального займа с фиксированным купоном). Если принять доходность ОФЗ-ФК в 12 % годовых и к ней добавить премию за риск в размере 12 %, то цена инвестиций в ОФЗ-ФК составит 24 % в год или 2 % в месяц. Размер оптимальной величины цены коммерческого кредита можно рассчитать по формуле:

$$\text{ЦКК} = \text{ВР} (1 + 0,02)^n - \text{ВР} = \text{ВР} [(1 + 0,02)^n - 1], \text{ где}$$

ЦКК – цена коммерческого кредита,

ВР – выручка от продаж при данной величине коммерческого кредита;

0,02 – месячная стоимость коммерческого кредита;

n – количество месяцев, на которое предоставлен данный коммерческий кредит.

Цена инвестиций в коммерческий кредит может быть рассчитана по факторам, к числу которых относятся:

- 1) возможные потери от инфляции за период, равный сроку коммерческого кредита;
- 2) альтернативные издержки в виде потери доходов от инвестирования суммы денежных средств, равной величине коммерческого кредита, в государственные ценные бумаги.

Потери от инфляции можно рассчитать по формуле:

$$\text{Уинфл.} = (1 + \text{Jинфл})^n, \text{ где}$$

Jинфл. – месячный темп инфляции в долях единицы;

n – число месяцев, на которое предоставлена отсрочка оплаты товаров, работ, услуг;

Уинфл. – потери от инфляции в процентах в годовом исчислении.

Возможные доходы от вложения денежных средств в государственные ценные бумаги (Удох. в процентах, в годовом исчислении) можно рассчитать по формуле:

$$\text{Удох.} = \text{Д год.ц/б/12} \times n, \text{ где}$$

Д год.ц/б –годовая доходность государственных ценных бумаг в процентах.

$Y_{\text{общ.}} = Y_{\text{инфл.}} + Y_{\text{дох.}}$

Общая сумма потерь есть не что иное, как цена инвестиций в дебиторскую задолженность (в процентах годовых).

Зная цену инвестиций в дебиторскую задолженность, можно рассчитать возможный процент скидок за оплату товаров в более ранние сроки. Величина скидок должна быть меньше общей цены инвестиций в дебиторскую задолженность. Можно также рассчитать величину скидок за предоплату товаров. Она должна быть меньше альтернативных издержек в виде доходов от государственных ценных бумаг.

Показателем качества управления дебиторской задолженностью служит также соотношение реальной и балансовой ее стоимости, которое приобретает особую важность в условиях инфляции, последствием которой является обесценение коммерческого кредита. Для определения реальной стоимости дебиторской задолженности используется дисконтирование денежных потоков, в качестве которых выступают возвращаемые покупателями суммы коммерческого кредита. В качестве ставки дисконтирования может использоваться минимальная норма доходности при альтернативных вложениях капитала. При этом обязательно должна учитываться вероятность погашения дебиторской задолженности в прогнозируемые сроки. Реальная стоимость дебиторской задолженности может быть определена по формуле:

$PV = p * FV * e^{-it}$, где

PV – реальная стоимость дебиторской задолженности;

FV – будущая стоимость дебиторской задолженности, равная ее балансовой стоимости;

p – вероятность погашения дебиторской задолженности в прогнозируемые сроки;

t – ожидаемый период погашения дебиторской задолженности;

e -constanta = 2,718282

i – ставка дисконтирования

Чем меньше разрыв между реальной и балансовой стоимостью дебиторской задолженности, тем выше качество управления последней.

Таким образом, система показателей качества управления дебиторской задолженностью включает в себя множество показателей. Применение этой системы на практике позволит оптимизировать размеры дебиторской задолженности, стимулировать рост выручки от продаж и прибыли организации.

Список литературы

1. Колпакова Г.М. Управление дебиторской задолженностью. – Учебное пособие. – М.: МГИЭТ, 2000.
2. Колпакова Г.М. Финансы. Денежное обращение и кредит. – Учебник. – М.: Юрайт, 2015.
3. Колпакова Г.М. Как управлять дебиторской задолженностью. – Практическое пособие для бухгалтеров и руководителей. – М.: Современная экономика и право, 2000.

АНКЕТА

Сведения об авторе

Фамилия, имя, отчество – Колпакова Галина Михайловна

Kolpakova Galina

Ученое звание – профессор

Ученая степень - доктор экономических наук

Место работы – Московский институт экономики и антикризисного управления

Должность – профессор кафедры «Экономика и финансы»

Контактный телефон: мобильный - 8-967-290-83-84, домашний - 8-499-717-03-19

E-mail: gmkolpakova@rambler.ru

Почтовый адрес: 124683, г. Москва, Зеленоград, корпус 1552, квартира 149