

**А. М. Павлов**

apavlove@ya.ru

*Гомельский государственный технический университет им. П. О. Сухого,***А. В. Воронич***Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь***ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ:  
ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ФОРМЫ УПРАВЛЕНИЯ**

В статье рассматриваются система и формы управления дебиторской задолженностью на отечественных предприятиях (на примере предприятий г. Гомеля). Задачи, поставленные перед дебиторской задолженностью, как элементом краткосрочных активов – обеспечение роста объемов реализации продукции и прибыли как ключевых финансовых результатов деятельности субъекта хозяйствования.

Дебиторская задолженность в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности определяется как сумма, причитающаяся компании от покупателей (дебиторов) [1].

На определение оптимальных границ изменения дебиторская задолженность, как инструмента обеспечения роста финансовой результативности организации, оказывают влияние следующие факторы: сбалансированность денежных потоков (прежде всего, операционной деятельности); снижение издержек на организацию непрерывности воспроизводственного процесса; необходимость расширения как числа покупателей и заказчиков, так и объемов реализации продукции.

Задачи, поставленные перед дебиторской задолженностью, как элементом краткосрочных активов – обеспечение роста объемов реализации продукции и прибыли как ключевых финансовых результатов деятельности субъекта хозяйствования.

Насколько успешно решают задачи управления дебиторской задолженностью отечественные предприятия представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели финансовой деятельности организаций Республики Беларусь

Наименование показателя	Период, год				
	2011	2012	2013	2014	2015
Выручка от реализации продукции, млрд. руб.	652819,6	1152406,0	1271162,3	1419838,8	1583968,6
Темп роста выручки, %	-	176,5	110,3	111,7	111,6
Чистая прибыль, убыток (-), млрд. руб.	39671,0	70926,2	40849,9	43360,6	25883,0
Темп роста чистой прибыли, %	-	178,8	57,6	106,1	59,7
Дебиторская задолженность, млрд. руб.	49457,2	107058,1	155104,6	195188,9	218745,6
Темп роста дебиторской задолженности, %	-	216,5	144,9	125,8	112,1
Просроченная дебиторская задолженность (на конец года), млрд. руб.	7387,3	11616,9	17174,6	29123,3	40477,0
Доля просроченной дебиторской задолженности в общей дебиторской задолженности, %	14,9	10,9	11,1	14,9	18,5
Удельный вес убыточных организаций, %	5,4	5,5	10,6	15,2	23,5

Примечание – собственная разработка на основе [2]

Согласно данным таблицы 1 за анализируемый период управление дебиторской задолженностью на отечественных предприятиях следует признать неудовлетворительным, поскольку темпы роста изменения (ежегодный рост) дебиторской задолженности опережают темпы роста финансового результата, отсутствует устойчивое снижение доли просроченной дебиторской задолженности, что обусловило дополнительное введение финансовых ресурсов (перерасход) для формирования краткосрочных активов и как следствие – негативное влияние на чистую прибыль и увеличение числа убыточных организаций.

Система управления дебиторской задолженностью на отечественных предприятиях основана на выполнении следующих этапов: учет дебиторской задолженности; планирование уровня дебиторской задолженности; соблюдение комплекса мер по предупреждению возникновения дебиторской задолженности; разграничение сфер управления дебиторской задолженностью между службами организации; мотивацию работников, задействованных в управлении дебиторской задолженностью.

Как показывает анализ МСФО и зарубежного опыта организации системы управления дебиторской задолженностью, принципиального отличия, с точки зрения учета и алгоритма выполнения этапов управления дебиторской задолженностью, между отечественными предприятиями и зарубежными организациями нет [3]. В связи с чем, требуется проведение глубокого сравнительного анализа инструментария оптимизации дебиторской задолженности применяемого отечественными и зарубежными коммерческими организациями.

Основные формы управления (оптимизации) дебиторской задолженностью: структурирование дебиторов по сумме, срокам, платежеспособности; создания резервов по сомнительным долгам; установление системы скидок на досрочную (предварительную) оплату; информирование дебиторов в режиме реального времени о конечном сроке погашения задолженности; страхование задолженности; альтернативные (неденежные) способы погашения долговых обязательств (перевод долга, зачет взаимных требований, уступка права требования долга, товарообменные операции, новация); рефинансирование обязательств (факторинг, инвойс-дискаунтинг, учет векселей, форфейтинг); штрафные санкции, подача судебных исков.

Формы управления дебиторской задолженностью применяемые на предприятиях г. Гомеля (количество исследованных субъектов хозяйствования 8, период 2011–2014 года) представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Формы управления дебиторской задолженностью на предприятиях г. Гомеля

Метод управления	Доля <sup>1</sup> , %
1. Структурирование дебиторов (по сумме, срокам, платежеспособности)	100
2. Резерв по сомнительным долгам	75
3. Система скидок на досрочную (предварительную) оплату	100
4. Информирование дебиторов (in real-time)	12,2
5. Страхование задолженности	8,6
6. Альтернативные (неденежные) способы погашения долговых обязательств в том числе зачет взаимных требований, товарообменные операции	35,1 32,8
7. Рефинансирование обязательств в том числе факторинг, учет векселей	10,4 10,4
8. Штрафные санкции, подача судебных исков	14,7

<sup>1</sup> – доля по методам управления 1-3 определена исходя из общего числа исследуемых предприятий, по остальным исходя из общей (просроченной) суммы дебиторской задолженности.

Согласно итогам исследования, основными формами управления дебиторской задолженностью, применяемые на предприятиях г. Гомеля, выступают: структурирование дебиторов, установление скидок на досрочную (предварительную оплату) и создание резервов по сомнительным долгам. Также следует отметить что, альтернативные способы погашения задолженности применяются чаще, чем рефинансирование обязательств и руководители

предприятий предпочитают решать вопросы по просроченной задолженности в судебном порядке, нежели использовать рефинансирование обязательств.

Согласно зарубежной практике при регулировании просроченной дебиторской задолженности доминируют формы рефинансирования обязательств «усиленные» применением онлайн-технологий. Так например, американская корпорация WellsFargo разработала Trade Finance Online (TFO) сервис в рамках своего комплексного онлайн-решения по управлению корпоративными финансами Commercial Electronic Office. Этот сервис позволяет компаниям конвертировать дебиторскую задолженность как внутренних, так и зарубежных компаний в наличные денежные средства. В последующем (в 2011 году) для малого и среднего бизнеса в США создана биржа дебиторской задолженности The Receivables Exchange. Согласно данным на официальном сайте биржи, за 2011-2014 года на бирже компании провели сделки по продаже на сумму более чем 5,5 млрд. долл. США. Европейская практика представлена компанией Marketinvoice (marketinvoice.com), которая работает на рынке Великобритании с 2011 года. Услуги биржи Marketinvoice доступны как компаниям, работающим на внутреннем рынке Великобритании, так и экспортерам. Немаловажен, тот факт (заинтересованности в подобном прогрессе государства), что Британское правительство является одним из инвесторов площадки и скупает счета-факторы в рамках проекта «Британский банк бизнес инициатив». За период 2011–2014 года, согласно информации на официальном сайте, на платформе Marketinvoice были профинансированы поставки в объеме 573,4 млн. фунтов стерлингов (864 млн. долларов США). В российской практике – в 2014 году создана биржа дебиторской задолженности Invoice Market, которая позволила российским компаниям продавать свою дебиторскую задолженность заинтересованным инвесторам с дисконтом [4].

Применение подобной практики в Республике Беларусь, на базе ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа», с одной стороны, значительно расширит возможности отечественных предприятий регулировать дебиторскую задолженность путем ее конвертации в высоколиквидный активы (денежные средства и ценные бумаги), с другой стороны, резко снизит плату по операциям факторинга, проводимых отечественными банковскими структурами.

Выводы:

– цели и задачи, алгоритм выполнения этапов системы управления дебиторской задолженностью на отечественных предприятиях не имеет принципиального отличия от зарубежных компаний, но наблюдается индифферентность изменения (роста) дебиторской задолженности на отечественных предприятиях к финансовому состоянию и финансовым результатам;

– для обеспечения повышения эффективности системы управления дебиторской задолженностью на отечественных предприятиях необходимо широко использовать разнообразные формы рефинансирования с применением онлайн-технологий.

## Литература

1. Выручаева, А.П. Учет дебиторской задолженности по МСФО [Электронный ресурс] / А. П. Выручаева // Актуальная бухгалтерия – 20.06.2013 – Режим доступа: [http://gaap.ru/articles/Uchet\\_debitorskoy\\_zadolzhennosti\\_po\\_MSFO](http://gaap.ru/articles/Uchet_debitorskoy_zadolzhennosti_po_MSFO).
2. Республика Беларусь, 2016: статистический ежегодник / И.В. Медведева – Минск: РУП «ИВЦ-НСК РБ», 2016. – 518 с.
3. Анисимова, Ю. А. Методы управления дебиторской задолженностью на промышленных предприятиях / Ю. А. Анисимова, А. Мёнккёнен // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление – 2013. – № 1(12). – С. 92–96.
4. Николаевская, Д.К. Биржа дебиторской задолженности: уже не мечта, еще не реальность [Электронный ресурс] / Д.К. Николаевская // Факторинг и финансовая логистика – 11.12.2015 – Режим доступа: [http://www.ifactoring.ru/tips/243/?sphrase\\_id=2287288](http://www.ifactoring.ru/tips/243/?sphrase_id=2287288).