

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Л. И. Кравченко, В. В. Кожарский, Н. В. Кожарская

Анализ дебиторской задолженности позволяет оптимизировать ее уровень и повысить эффективность управления оборотными активами торговой организации.

Проблемы управления дебиторской задолженностью и обеспечения эффективного управления системой взаимоотношений торговой организации с ее контрагентами осложняются особенностями отношений, возникающих при осуществлении торговой деятельности, а также несовершенством нормативной и законодательной базы в части взыскания задолженности. Вместе с тем при всей объективной сложности управления дебиторской задолженностью на ее величину существенно влияют специфические условия деятельности организации, анализ которых позволяет воздействовать на состояние расчетов с покупателями и заказчиками.

На величину дебиторской задолженности торговой организации влияют:

- общий объем реализации и доля в ней реализации на условиях последующей оплаты – с ростом объема продаж растут остатки дебиторской задолженности;

- условия расчетов с покупателями и заказчиками – увеличение сроков, снижение требований по оценке надежности дебиторов ведут к росту дебиторской задолженности;
- политика взыскания дебиторской задолженности – чем активнее торговая организация во взыскании дебиторской задолженности, тем меньше ее остатки и выше «качество» дебиторской задолженности;
- платежная дисциплина покупателей и общее экономическое состояние тех отраслей, к которым они относятся;
- качество оценки эффективности управления дебиторской задолженностью и последовательность в использовании ее результатов. При удовлетворительном состоянии аналитической работы в торговой организации создаются предпосылки для перехода **от пассивного управления дебиторской задолженностью**, сводимого, в основном, к бухгалтерскому учету информации о составе и структуре задолженности, **к политике активного управления**, предполагающего целенаправленное воздействие на условия предоставления кредита покупателям и заказчикам.

Для проведения анализа дебиторской задолженности торговой организации необходимо определить круг лиц из числа управленческого персонала, ответственных за ее состояние. В связи с тем, что в Республике Беларусь нет устоявшейся практики по сбору задолженностей, при решении проблемы неплатежей у руководителей торговых организаций возникает вопрос о том, **кто именно должен отвечать за ликвидацию подобных задолженностей.**

Практика показывает, что, если за управление дебиторской задолженностью не отвечают конкретные работники или подразделения (в крупных торговых организациях), то оно выполняется неудовлетворительно. Мало кто из работников торговой организации желает, помимо своей «основной» работы, звонить и просить заплатить деньги по факту возникшей задолженности. Этот психологический фактор необходимо всегда принимать во внимание. Однако большинство работников готово воспринимать взыскание долгов как часть своей работы, если они понимают, что это их работа и им платят за нее.

Существует точка зрения, согласно которой ответственность за взыскание дебиторской задолженности следует возложить на отдел реализации, т. е. на того работника, который принимает заказ. Он лучше всех знает экономическое положение покупателя и находится в более выгодном положении в отношении будущих заказов к оплате на основании текущих данных задолженности.

Но есть два аргумента против возложения ответственности на отдел реализации. Во-первых, продавцов нанимают для того, чтобы они продавали, а не собирали долги. Работа по взысканию долгов воспринимается ими зачастую как пустая трата ценного времени. Во-вторых, назначение продавца ответственным за взыскание долгов может спровоцировать покупателя уйти к другому продавцу.

Таким образом, ввиду отсутствия единого мнения по данной проблеме, на наш взгляд, **целесообразно возложить работу по инкассации дебиторской задолженности на отдельное подразделение или группу специалистов** в рамках торговой организации с целью оптимизации уровня дебиторской задолженности и, следовательно, повышения эффективности управления оборотными активами организации.

Лицо или подразделение, ответственное за управление дебиторской задолженностью, должно подчиняться руководству торговой организации.

Методика анализа состояния дебиторской задолженности торговых организаций предполагает несколько этапов:

- оценка общего состояния дебиторской задолженности организаций торговой отрасли;
- комплексный анализ дебиторской задолженности исследуемой организации;
- коэффициентный анализ дебиторской задолженности исследуемой организации;
- принятие решения об эффективности управления дебиторской задолженностью.

Данная методика позволяет усилить контроль над состоянием и своевременно реагировать на появление негативной тенденции в динамике дебиторской задолженности торговой организации.

Оценка общего состояния дебиторской задолженности торговой организации проводится с целью определения удельного веса дебиторской задолженности в составе ее оборотных активах, тенденций ее развития и эффективности управления ею. Результаты такой оценки позволяют установить, насколько состояние дебиторской задолженности исследуемой организации типично для торговой отрасли.

На основании официальных статистических материалов, а также публикуемой в СМИ информации можно сделать вывод, что для торговых организаций в последние годы характерно наличие значительных объемов дебиторской задолженности. Это является, главным образом, следствием неудовлетворительного состояния расчетов между торговыми организациями и покупателями и заказчиками. Исследования бухгалтерской (финансовой) отчетности торговых организаций показывают, что около 60% всех оборотных активов этих организаций составляет дебиторская задолженность.

Также для торговых организаций характерна довольно низкая оборачиваемость дебиторской задолженности.

Сквозной анализ дебиторской задолженности проводится на основании показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности исследуемой организации, предоставляемой бухгалтерией и финансовым отделом.