

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Возникновение дебиторской задолженности влечет для организации необходимость решения ряда проблем: проблемы ликвидности дебиторской задолженности, ее оптимального объема, оборачиваемости и других. Решение этих проблем требует квалифицированного управления дебиторской задолженностью.

Анализ статистических данных показал, что на протяжении 2007-2012 годов в Республике Беларусь наблюдалась тенденция роста дебиторской задолженности, в том числе просроченной. Такая тенденция обусловлена ростом объемов продаж, в том числе на экспорт, что отчасти является следствием девальвации белорусского рубля. Также отметим рост внешней дебиторской задолженности, но здесь уже не наблюдался рост просроченной задолженности. Например, за 2012 год внешняя дебиторская задолженность увеличилась на 39,6%.

Что касается динамики просроченной дебиторской задолженности, то помимо абсолютного увеличения показателя и снижения его удельного веса в общем объеме задолженности (с 15,9% в 2007 году до 5,7% в 2012 году), наблюдалось незначительное снижение удельного веса организаций, имеющих проблемную задолженность (хотя значение показателя по-прежнему очень высоко – 68% на 01.01.2013 г.). В региональном разрезе наибольший процент просроченной дебиторской задолженности приходился на Минск и Минскую область (21,2% и 23,4% в 2012 году соответственно), что, безусловно, связано с деловой активностью данных регионов.

Эффективность использования дебиторской задолженности имела относительно удовлетворительные показатели. Так, не допускался значительный рост удельного веса просроченной дебиторской задолженности в объеме продаж, при общем росте участия дебиторской задолженности в формировании выручки организаций. Отрицательной являлась тенденция снижения коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности (с 9,7 оборотов в 2007 году до 7,1 оборотов в 2011 году), и, как следствие, увеличение периода ее оборота (с 38 дней в 2007 году до 52 дней в 2011 году), поскольку такая тенденция в будущем может привести к неплатежеспособности организаций. Но в 2012 году динамика становится положительной: коэффициент оборачиваемости составил 8,8 раза с периодом оборота 42 дня.

Таким образом, сложившиеся тенденции указывают на необходимость формирования отлаженной политики управления дебиторской задолженностью.

В мировой практике хозяйствования формирование политики управления дебиторской задолженностью организации (или ее кредитной политики по отношению к покупателям продукции) рекомендуется осуществлять по следующим этапам:

- анализ дебиторской задолженности организации в предшествующем периоде;
- формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции;
- формирование системы кредитных условий;
- формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация условий предоставления кредита;
- формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности.

Основной задачей анализа дебиторской задолженности организации в предшествующем периоде является оценка уровня и состава дебиторской задолженности, а

также эффективности инвестированных в нее финансовых средств.

В процессе формирования принципов кредитной политики по отношению к покупателю продукции решаются два основных вопроса: в каких формах осуществлять реализацию продукции в кредит и какой тип кредитной политики следует избрать организации. Определяя тип кредитной политики, нужно понимать, что жесткий ее вариант отрицательно влияет на рост объема операционной деятельности организации и формирование коммерческих связей. Мягкий ее вариант может вызвать чрезмерное отвлечение финансовых средств, снизить уровень платежеспособности организации, вызвать впоследствии значительные расходы по взысканию долгов, а в конечном итоге снизить рентабельность оборотных активов и используемого капитала. Учитывая эти обстоятельства, многие субъекты ориентируются на умеренный тип кредитной политики, при котором в зависимости от степени риска, финансового состояния организации, перспектив ее развития дифференцируются объем, сроки и условия предоставления кредита.

Формирование системы кредитных условий предполагает учет 4 элементов: срока предоставления кредита (кредитного периода); размера предоставляемого кредита (кредитного лимита); стоимости предоставления кредита; системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств покупателями.

Формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация кредитных условий осуществляются раздельно по различным формам кредита – товарному и потребительскому.

На этапе формирования процедуры инкассации дебиторской задолженности должны быть предусмотрены сроки и формы предварительного и последующего напоминаний покупателям о дате платежей, возможности и условия пролонгирования долга по предоставленному кредиту, условия возбуждения дела о банкротстве несостоятельных дебиторов.

Пошаговые рекомендации по каждому этапу кредитной политики, которые, на наш взгляд, являются наиболее актуальными в белорусских условиях, следующие.

Так, на этапе анализа дебиторской задолженности целесообразным будет дисконтирование ее величины, поскольку поддержание дебиторской задолженности на оптимальном уровне требует дополнительного привлечения денежных средств за счет кредитных ресурсов, а на данный момент стоимость кредитных ресурсов очень высока. В качестве коэффициента дисконтирования лучше всего использовать цену привлеченных в организацию денежных средств, которая наиболее полно отражает издержки организации в связи с отвлечением средств в расчетах.

На первом этапе также внимательно стоит отнестись к оборачиваемости дебиторской задолженности. Данный вопрос уже на протяжении многих лет является проблемным для белорусских организаций. Анализируя оборачиваемость дебиторской задолженности нужно обращать внимание на то, как отвлечение средств в виде дебиторской задолженности влияет на операционный цикл организации, способствует ли увеличение сроков кредитования реализации конкурентных преимуществ и приносит ли это ожидаемые результаты.

Важным является избрание типа кредитной политики. В белорусских условиях на данный момент наиболее приемлемым является умеренный тип кредитной политики, поскольку надо справляться как с высокой конкуренцией, так и с высокими рисками осуществления хозяйственной деятельности. Условия же осуществления хозяйственной деятельности более склоняют к консервативной кредитной политике, но, как правило, это в конечном итоге негативно сказывается на конечных финансовых результатах деятельности организации.

Этап формирования системы кредитных условий требует, прежде всего, четкости и понятности, кредитная политика не должна иметь разночтений. В Беларуси актуален вопрос гибкости этой системы: постоянно нужно корректировать такие пункты как стоимость и размер предоставляемого кредита. В связи с частыми изменениями процентных ставок банковского кредитования необходимо быстро реагировать и вносить изменения в стоимость рассрочки платежа, чтобы наиболее полно реализовывать возможности коммерческого кредитования. Размер предоставляемого кредита должен зависеть от платежеспособности контрагента, но важно не превысить и допустимые уровни рисков, которые зависят от экономической конъюнктуры, где в последнее время в Республике Беларусь наблюдаются кризисные явления.

Слабое место кредитной политики белорусских организаций – формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация условий предоставления кредита. Нередки ситуации, когда организация сталкивается с проблемой невыполнения сроков задолженности именно по причине неотлаженной системы оценки потенциальных покупателей на предварительном этапе заключения сделки. Здесь целесообразно проводить как анализ финансовых показателей, так и применение рейтинговых оценок контрагентов. Не стоит ограничиваться данными, предоставляемыми самим контрагентом, а нужно провести мониторинг его работы с другими субъектами, собрать сведения о деловой репутации, об условиях осуществления предпринимательской деятельности и рисках, с ней связанных.

На этапе инкассации дебиторской задолженности необходимо отладить схему предварительного и последующего напоминаний контрагенту о наступлении сроков платежа. Введение должности специалиста по работе с дебиторской задолженностью в составе финансового отдела, на наш взгляд, помогло бы избежать ряда проблем с инкассацией дебиторской задолженности.

К данному этапу относится также рефинансирование дебиторской задолженности. Наиболее перспективной формой в белорусских условиях является факторинг. Его применение позволяет до истечения срока платежа получить денежные средства и тем самым избежать их дефицита.

На наш взгляд, управление дебиторской задолженностью не должно ограничиваться рамками микроуровня. На макроуровне можно создать банк данных об организациях, где контрагенты бы предоставляли объективную информацию, в том числе о погашении дебиторской задолженности. Данные такого банка должны быть доступны всем пользователям, готовым делиться полезной информацией. Достоверность информации в такой системе будет поддерживаться заинтересованностью ее участников, которые в случае обнаружения искаженных данных будут подавать соответствующие сигналы. Банк данных должен быть в собственности организаций-участников и открыт для вступления в него новых членов.

О.М. Маклакова, УО БГЭУ, Минск (РБ)

РОЛЬ МАРКЕТИНГА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Современные подходы к оценке эффективности маркетинга базируются на достижениях теории микроэкономики. Эффективность маркетинга рассматривается по аналогии с эффективностью производственной деятельности на учете соотношения результатов и затрат, понесенных для достижения сформулированных целей деятель-