

УДК 336.663

О. В. Молчанова, Н. В. Гориславская, С. В. Золотова

Астраханский государственный технический университет, г. Астрахань,
email: ovm54@mail.ru; agorislavskiy@mail.ru; sv.z83@mail.ru

ПОРТФЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КАК МЕТОД ДОСТОВЕРНОЙ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ, ЖИВОТНОВОДСТВЕ И ОХОТЕ

Ключевые слова: анализ, управление, дебиторы, портфель дебиторской задолженности, аналитические инструменты, сельское хозяйство, растениеводство, животноводство, охота.

На базе официальных статических данных обосновывается важность грамотного управления дебиторской задолженностью для отечественных организаций, осуществляющих деятельность в растениеводстве, животноводстве и охоте и оказывающих услуги в соответствующих областях. Вскрываются причины и последствия неэффективного управления дебиторской задолженностью. Проводится критический обзор представленных в современной научной литературе подходов к анализу дебиторской задолженности. Предлагается авторская последовательность этапов портфельного анализа дебиторской задолженности, даются краткие практические рекомендации. Описание предлагаемых этапов портфельного анализа может быть полезно руководителям высшего и среднего звена для принятия соответствующих управленческих решений, лицам, ответственным за своевременную и качественную обработку информации о состоянии дебиторской задолженности, а также преподавателям экономических дисциплин и студентам, изучающим теорию экономического анализа и управления.

O. V. Molchanova, N. V. Gorislavskaya, S. V. Zolotova

Astrakhan State Technical University, Astrakhan, email: ovm54@mail.ru;
agorislavskiy@mail.ru; sv.z83@mail.ru

PORTFOLIO ANALYSIS AS A METHOD OF RELIABLE ASSESSMENT OF THE DEBTORS' INDEBTEDNESS IN CROP PRODUCTION, LIVESTOCK AND HUNTING ORGANIZATIONS

Keywords: analysis, management, debtors, accounts receivable portfolio, analytical tools, crop production organizations, livestock organizations, hunting organizations.

On the basis of official static data, the importance of competent management of debtors' indebtedness in crop production, livestock and hunting organizations is justified. The reasons and consequences of inefficient management are revealed. A critical review of the approaches to the analysis of debtors' debts presented in the modern scientific literature is carried out. The author's recommendations for portfolio analysis of debtors' indebtedness are given together with brief practical instructions. The description of portfolio analysis can be useful for general and middle managers to make appropriate management decisions, for persons responsible for timely and high-quality processing of information about the status of debtors' receivables, as well as for teachers of economic disciplines and students studying the theory of economic analysis and management.

В ситуациях кризиса и высокой конкуренции приходится прилагать больше усилий для обеспечения экономической безопасности предприятий, поддержания их платежеспособности и текущей ликвидности. В России удельный вес дебиторской задолженности в активах колеблется «от 20% для компаний производственной деятельности до 90% для торговых компаний» [1]. Эффективная работа с дебиторской задолженностью становится приоритетной задачей, требующей умения управлять коммерче-

ским кредитом во избежание финансовых потерь. Для этого необходимы научно-обоснованные аналитические процедуры контроля своевременности погашения дебиторской задолженности.

Портфельный анализ является одной из аналитических процедур, доказавших на практике свою высокую управленческую эффективность. Традиционной областью его применения являются инвестиции, гораздо реже – расчеты с покупателями и заказчиками. В справочной и научной литературе

употребляются два близких термина – портфель заказов и портфель дебиторской задолженности, – отождествление которых, по мнению авторов, ошибочно. Так, портфель заказов представляет собой совокупность гипотетических и реальных внешних заказов, которыми располагает предприятие по состоянию на определенную дату или период времени. Портфель дебиторской задолженности (далее – ПДЗ) – это совокупность форм и видов дебиторской задолженности, числящейся на балансе предприятия на определенную дату или период времени. Для достоверной оценки состояния дебиторской задолженности важно правильно понимать сущность и значение этих двух понятий: управление ПДЗ логично вытекает из управления портфелем заказов, включая при этом управление иными видами дебиторской задолженности, отличными от задолженности покупателей и заказчиков (например, задолженностью учредителей). На сегодняшний день необходимо разработать комплексную методику анализа ПДЗ, которая в практике аналитической работы российских предприятий лишена логической упорядоченности и системности.

Цель исследования

Целью настоящего исследования является обоснование необходимости разработки комплексной методики анализа ПДЗ, обеспечивающей достоверную оценку состояния дебиторской задолженности, а также определение основных направлений (этапов) анализа в рамках указанной методики без их детальной проработки. Можно отметить, что качество принимаемых управленческих решений по оптимизации дебиторской задолженности полностью зависит от широты и глубины ее анализа, на которые важное влияние окажет разработка комплексной методики анализа ПДЗ.

Материал и методы исследования

Материалом исследования послужили результаты литературного обзора научно-исследовательских работ современных российских авторов в области экономического анализа и теории управления, а также официальные данные Росстата.

Основными методами исследования послужили обобщение, анализ, синтез, абстрагирование, аналогия, индукция, дедукция, идеализация, сравнение, а также методы табличного и графического представления экономико-статистических данных.

Результаты исследования и их обсуждение

В России, в период с 2000 года по 2018 год наблюдается значительное увеличение просроченной дебиторской задолженности в организациях Российской Федерации (без субъектов малого предпринимательства) (с 2451 до 46669 млрд. руб.) в сопоставлении с уменьшающейся величиной просроченной дебиторской задолженности в организациях, осуществляющих деятельность в растениеводстве и животноводстве, охоте и предоставлении соответствующих услуг в этих областях, как видно на рис. 1.

Одновременно наблюдается увеличение общей величины дебиторской задолженности в организациях, осуществляющих деятельность в растениеводстве и животноводстве, охоте и предоставлении соответствующих услуг в этих областях, но при этом положительным моментом является уменьшение величины просроченной задолженности, которая на протяжении последних пяти из анализируемых лет изменяется скачкообразно в диапазоне от 12,6 до 13,5 млрд. руб. (рис. 2).

Однако, удельные веса просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации и организаций, осуществляющих деятельность в растениеводстве и животноводстве, охоте и предоставлении соответствующих услуг в этих областях, в анализируемом периоде уменьшаются (рис. 3).

Как видно на рис. 3, доля просроченной дебиторской задолженности в организациях, осуществляющих деятельность в растениеводстве и животноводстве, охоте и предоставлении соответствующих услуг в этих областях, значительно ниже, чем в организациях РФ (без учета субъектов малого предпринимательства).

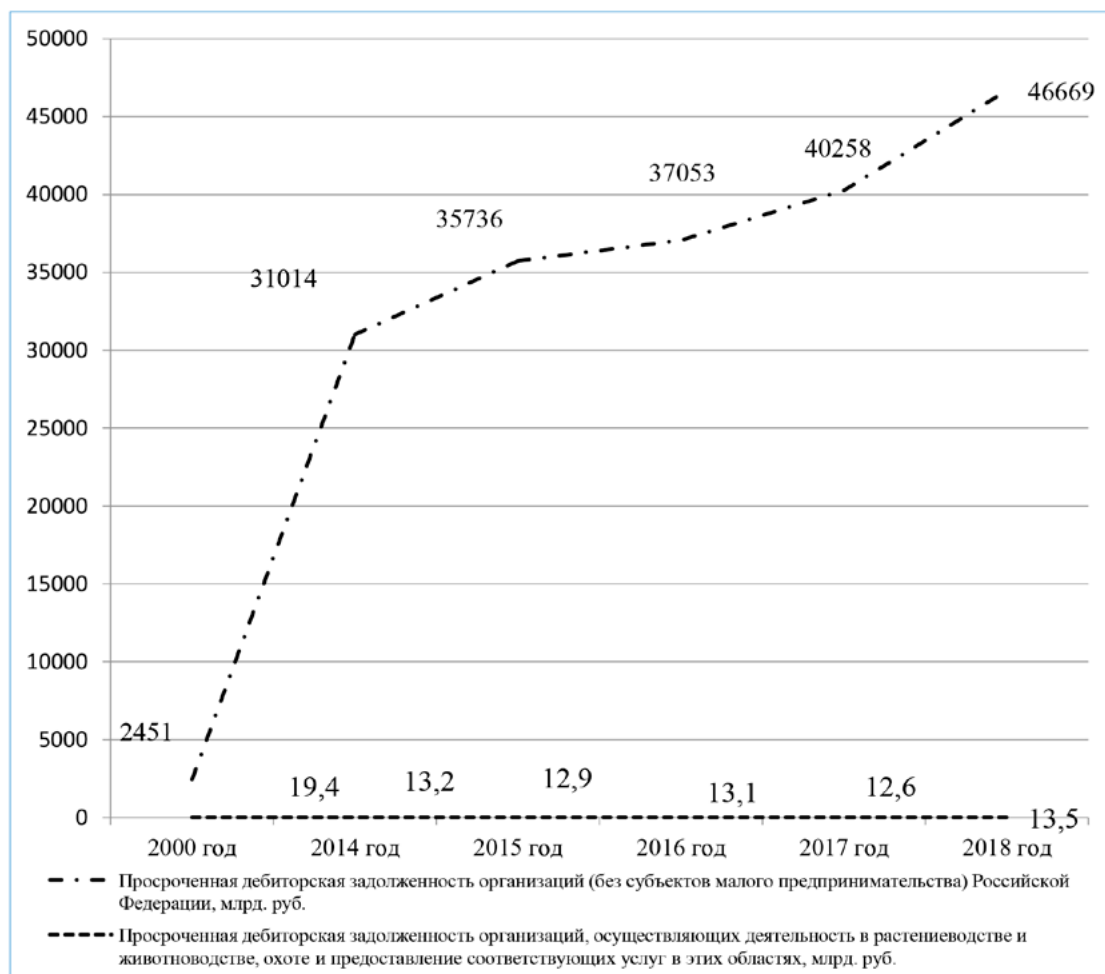


Рис. 1. Динамика общей величины просроченной дебиторской задолженности российских организаций (без субъектов малого предпринимательства) и организаций, осуществляющих деятельность в растениеводстве и животноводстве, охоте и предоставлении соответствующих услуг в этих областях, в период с 2000 по 2018 гг. [2]



Рис. 2. Динамика дебиторской задолженности в организациях, осуществляющих деятельность в растениеводстве и животноводстве, охоте и предоставлении соответствующих услуг в этих областях, в период с 2000 по 2018 гг. [3]

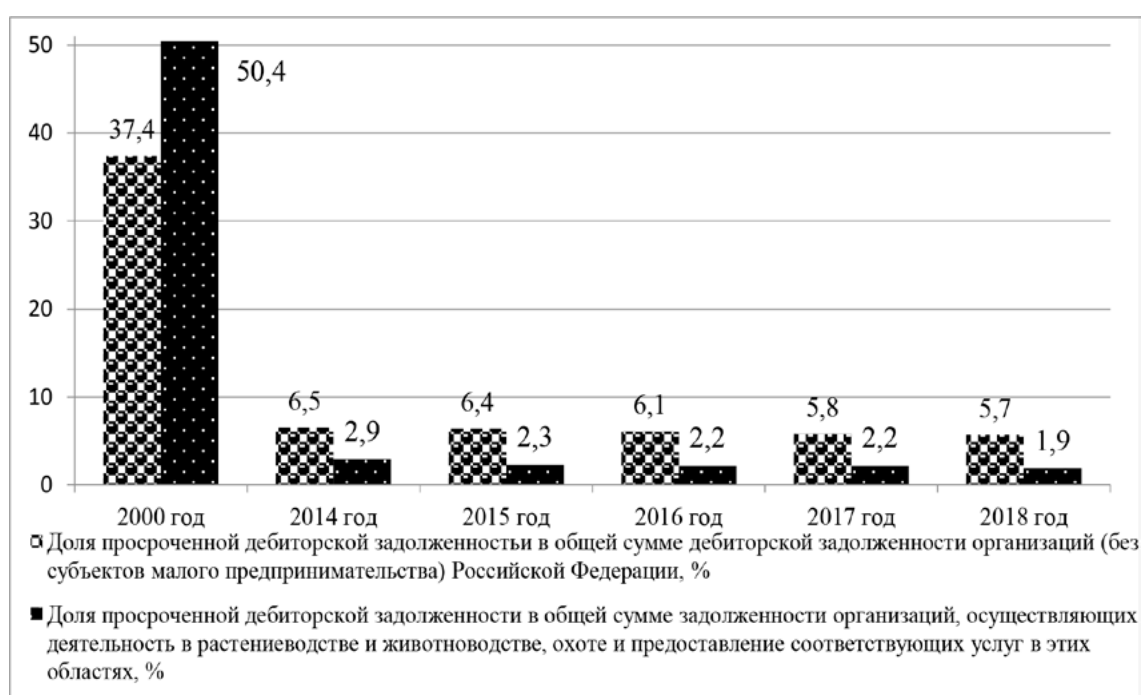


Рис. 3. Динамика доли просроченной дебиторской задолженности в период с 2000 по 2018 гг. [3]



Рис. 4. Последствия неэффективного управления дебиторской задолженностью

Таблица 1

Проблемы управления дебиторской задолженностью в российских организациях [4, 5]

Проблемы	Причины	Корректирующие действия
1. Несвоевременная обработка информации о состоянии расчетов с дебиторами	– недисциплинированность или высокая загруженность работников; – недостаточный уровень квалификации работников; – не проводится оценка эффективности действий сотрудников при работе с дебиторами; – отсутствие регламента взаимодействия между сотрудниками и подразделениями предприятия при работе с дебиторской задолженностью; – отсутствие современной компьютерной техники и программного обеспечения; – недостаточно эффективная система внутреннего контроля	– внедрение системы мотивации персонала на эффективную работу с дебиторской задолженностью; – повышение квалификации сотрудников предприятия; – внедрение регламента работы с дебиторской задолженностью; – повышение уровня автоматизации и цифровизации процессов управления дебиторской задолженностью; – усиление системы внутреннего контроля
2. Отсутствие регламента работы с дебиторской задолженностью, в том числе ее просроченной частью	непонимание руководством важности регламентирующих документов	– разработка и внедрение стандартов оценки контрагентов; – разработка и внедрение регламента работы с дебиторской задолженностью, в том числе в части взаимодействия сотрудников и подразделений предприятия
3. Неадекватная оценка платежеспособности и кредитоспособности клиентов и эффективности коммерческого кредитования	– несвоевременность, недостаточность или недостоверность доступной информации о клиентах; – отсутствие специалистов, способных квалифицированно проводить финансовый анализ; – вынужденная необходимость быстрого принятия управленческих решений; – отсутствие нормативно закреплённого порядка оценки платежеспособности и кредитоспособности клиентов, эффективности коммерческого кредитования, вероятности погашения долга, расчета реальной величины дебиторской задолженности	– совершенствование (ускорение и повышение качества) документооборота; – разработка и внедрение соответствующих учетно-аналитических процедур; – повышение квалификации сотрудников предприятия, проводящих финансово-экономический анализ; – совершенствование программного обеспечения учетно-аналитических работ

Таким образом, анализ статистических данных показывает положительную динамику доли просроченной дебиторской задолженности, но все-таки абсолютная величина просроченной дебиторской задолженности по организациям РФ в целом без учета субъектов малого предпринимательства увеличивается. Это предопределяет необходимость разработки более действенных методов управления дебиторской задолженностью. Последствия недопонимания важности корректировки сложившейся системы управления дебиторской задолженностью для российских организаций отображены на рис. 4.

Основные проблемы и причины, а также пути исправления сложившейся ситуации подробно освещены в трудах Быковой И.И. [4] и Вахрушиной Н. [5]. В доработанном варианте они представлены в табл. 1.

Из табл. 1 следует, что наблюдаемая низкая эффективность управления дебиторской задолженностью в российских организациях, в том числе организациях, осуществляющих деятельность в растениеводстве и животноводстве, охоте и предоставлении соответствующих услуг в этих областях, обусловлена, в том числе, неразвитостью соответствующей методической базы. Критический ана-

лиз литературных источников по данному вопросу показал, что российские исследователи осознают актуальность обозначенной проблемы и предлагают различные варианты ее аналитического решения (табл. 2).

Методики анализа дебиторской задолженности Бариленко В.И. [6], Войтоловского Н.В., Калининой А.П., Мазуровой И.И. [7], Ефимовой О.В. [9], Шеремета А.Д. [10] отличаются

комплексностью, широким вовлечением данных бухгалтерского учета и отчетности, стремлением оценить реальную величину дебиторской задолженности и провести прогноз ее инкассации, нацеленностью на выработку вариантов управленческих решений. Однако рекомендации авторов нуждаются в привязке к конкретным ситуациям, особенно в части определения качества и реальной величины дебиторской задолженности.

Таблица 2

Обзор авторских методик анализа дебиторской задолженности

Авторы	Основные направления (этапы) анализа дебиторской задолженности (ДЗ)
Бариленко В.И. [6]	– анализ движения ДЗ, ее состояния и структуры; – формирование аналитической информации, позволяющей контролировать ДЗ; – определение реальной стоимости ДЗ в условиях меняющейся покупательной способности денежных средств; – анализ и разработка политики расчетов с дебиторами, обоснование условий предоставления кредита отдельным покупателям; – контроль за соответствием условий предоставления кредита покупателям и получения коммерческого кредита от поставщиков; – прогнозирование инкассации ДЗ
Войтоловский Н.В., Калинина А.П., Мазурова И.И. [7]	– исследование состава и динамики ДЗ, а также факторов, определяющих ее объем и изменение; – анализ структуры ДЗ; – анализ оборачиваемости ДЗ; – определение текущей (дисконтированной) стоимости ДЗ; – разработка вариантов управленческих решений, направленных на сокращение неоправданной ДЗ, и выбор наиболее эффективных из них; – прогнозирование ДЗ
Голдобин Е.С. [1]	– анализ финансового положения контрагентов; – анализ качества партнерских отношений контрагентов; – расчет времени отсрочки платежа и размера предоставляемой скидки
Еремина М.Ю. [8]	– анализ структуры продаж, расчет доли товарной продукции, отпускаемой в кредит; – сравнительный анализ рядов динамики ДЗ и выручки от продаж; – аналитическое выравнивание ДЗ; – анализ эффективности факторинга; – прогнозирование ДЗ
Ефимова О.В. [9], Шеремет А.Д. [10]	– общая оценка динамики объема ДЗ в целом и по отдельным статьям; – анализ структуры ДЗ и расчет доли ДЗ в оборотных активах; – анализ качественного состояния ДЗ; – оценка динамики сомнительной задолженности; – коэффициентный анализ; – сопоставление результатов анализа ДЗ и кредиторской задолженности
Кулизбаков Б.К. [11]	– анализ ДЗ по срокам возникновения и по составу дебиторов, занимающих преобладающий удельный вес; – анализ динамики ДЗ; – установление безнадежных долгов для определения возможной суммы резерва и оценки реальной величины и взвешенного старения ДЗ; – обоснование решений о предоставлении скидок за ускорение расчетов и о продаже ДЗ

продолжение табл. 2

окончание табл. 2	
Авторы	Основные направления (этапы) анализа дебиторской задолженности (ДЗ)
Любушин Н.П. [12]	– анализ динамики, состава, причин и сроков образования ДЗ; – выявление в составе ДЗ сумм, нереальных для взыскания или с истекшим сроком исковой давности, принятие мер по их взысканию
Максютов А.А. [13]	– ранжирование дебиторских долгов по методу Парето; – формирование портфеля дебиторов, расчет среднего срока возврата по всему портфелю и ранжирование дебиторов по данному показателю; – расчет размера инвестиций в дебиторские долги; – коэффициентный анализ ДЗ
Панфилов А.В. [14]	– ранжирование ДЗ по срокам её инкассации; – ABC-анализ ДЗ; – коэффициентный анализ ДЗ; – сравнительный анализ ДЗ и кредиторской задолженности
Татаровский Ю.А. [15]	– расчет показателей оборачиваемости ДЗ, анализ сопряженности показателей оборачиваемости ДЗ и кредиторской задолженности; – оценка риска непогашения ДЗ; – SWOT-анализ источников компенсации финансовых потерь в случае вынужденного наращивания ДЗ
Щурина С.В., Пруненко М.А. [16]	– предварительный анализ контрагентов (анализ их финансовой устойчивости, имущественного обеспечения, кредитной надежности); – анализ общей величины ДЗ и общего количества клиентов, выделение наиболее существенных клиентов; – расчет доли ДЗ в финансовом портфеле компании; – сегментация ДЗ по срокам возникновения, расчет скорректированной доли ДЗ в объемах продаж в кредит; – анализ абсолютных и относительных показателей структуры и движения ДЗ, в том числе просроченной задолженности; – расчет предельных размеров критической и рабочей ДЗ; – ранжирование покупателей в зависимости от объема закупок, истории кредитных отношений, условий оплаты; – сравнительный анализ темпов роста ДЗ и выручки от продаж; – коэффициентный анализ ДЗ; – расчет реальной ДЗ с учетом темпа инфляции и обесценения за время просрочки платежа; – применение качественных методов анализа ДЗ (SWOT-анализ, ABC-анализ, XYZ-анализ)

Рекомендации Голдобина Е.С. [1] помогают ответить на ключевые вопросы управления дебиторской задолженностью: каков уровень надежности контрагента, каковы оптимальный срок отсрочки платежа и величина предоставляемой скидки. Они подкреплены практическими примерами аналитических расчетов, содержат подробный алгоритм определения категории качества контрагента. Ориентированы на индивидуальный анализ каждого дебитора, однако, не формируют общей картины состояния и эффективности управления задолженностью на предприятии.

Еремина М.Ю. [8] предлагает интересный практико-ориентированный подход к управлению размером дебиторской задолженности, основанный на трендовом анализе и прогнозировании. Однако

его реализация требует соответствующей подготовки исполнителя и автоматизации вычислительных операций.

Методики Кулизбакова Б.К. [11] и Панфилова А.В. [14] основаны на исследовании сроков погашения дебиторской задолженности. К преимуществам относятся наглядность (предлагаются авторские аналитические таблицы), простота применения, а также индивидуальный подход к выработке управленческих решений. Недостатком служит использование аналитических инструментов, не знакомых многим практикующим специалистам по продажам (например, ABC-метод, дефлирование, дисконтирование, расчет средневзвешенного темпа старения долга).

Методика Любушина Н.П. [12] преследует активное взыскание долгов с не-

добросовестных дебиторов. По нашему мнению, она более приближена к российской действительности, поскольку содержит минимальный набор действий, достаточных для эффективного управления дебиторской задолженностью (многие отечественные руководители не видят смысла в глубоких аналитических исследованиях, предпочитая быстрые и простые расчеты и решительные действия).

Этапы анализа, предлагаемые Максютовым А.А. [13], концентрируются на портфеле дебиторской задолженности и особенно актуальны для организаций, свободных в выборе своих контрагентов. Их реализация требует соответствующей подготовки аналитика.

В основе исследований Татаровского Ю.А. [15] лежит оценка влияния сбытовой политики организации на ее финансовое состояние, а также сопряженный анализ дебиторской и кредиторской задолженности. Предлагаемые этапы анализа легко осуществимы на практике, содержат минимальный набор расчетных показателей. Рекомендуемые пропорции между объемами дебиторской и кредиторской задолженности подтверждены экономико-математическими расчетами, опирающимися на нормативные балансовые соотношения, установленные авторитетными учеными (Негашевым Е.В., Шереметом А.Д., Савицкой Г.В. и др.). Таблица SWOT-анализа внешних и внутренних источников компенсации финансовых потерь в результате вынужденного наращивания дебиторской задолженности дает готовые управленческие решения. В качестве недостатка можно отметить логическую непоследовательность изложения материала (обоснование важности управления ПДЗ переходит в описание процедур анализа и управления неструктурированной дебиторской задолженностью) и его недостаточную методическую проработанность (этапы анализа и набор аналитических показателей четко не прописаны и осознаются читателем интуитивно, следуя из контекста).

Интересна обзорная статья Шуриной С.В. и Пруненко М.А. [16] Она дает достаточно полное представление об аналитических инструментах управления дебиторской задолженностью, сравнива-

ет отечественный и западный подходы к анализу дебиторской задолженности, содержит элементы портфельного анализа. Статья полезна в качестве вводной информации в теорию управления дебиторской задолженности, но для практических целей требует большей методической проработки: конкретизации этапов анализа, ввода расчетных формул коэффициентов, описания качественных методов анализа. Обилие описываемых направлений анализа дезориентирует читателя, не позволяет сосредоточиться на наиболее главных из них, что создает дополнительные трудности в условиях дефицита времени для принятия управленческого решения.

Литературный обзор также показал, что к числу наиболее распространенных направлений анализа дебиторской задолженности, рекомендуемых отечественными исследователями, относятся:

- горизонтальный и вертикальный анализ дебиторской задолженности;
- анализ сроков образования дебиторской задолженности;
- анализ динамики и причин возникновения безнадежных долгов;
- анализ оборачиваемости дебиторской задолженности;
- сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности.

Широко применяются относительные и средние показатели, а также специальные аналитические коэффициенты, позволяющие более системно исследовать состояние и уровень дебиторской задолженности и сопоставить ее с кредиторской задолженностью. Среди относительных показателей следует отметить удельный вес дебиторской задолженности в имуществе предприятия, в оборотных активах, долю сомнительных или безнадежных долгов в общей величине дебиторской задолженности, долю дебиторской задолженности в выручке от продаж, среди аналитических коэффициентов – оборачиваемость дебиторской задолженности, продолжительность одного оборота дебиторской задолженности в днях, коэффициент отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность, коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности.

ВИДЫ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ																															
По срокам погашения		По своевременности оплаты		По вероятности погашения		По причинам образования		По порядку возникновения		По содержанию обязательств		По длительности просрочки		По типу																	
долгосрочная		краткосрочная		нормальная		просроченная		реальная ко взысканию		сомнительная		безнадежная		оправданная		неоправданная		по основной деятельности		по прочим операциям		связанная с реализацией продукции, товаров, работ, услуг		не связанная с реализацией продукции, товаров, работ, услуг		по временным интервалам в днях		коммерческая		административно-хозяйственная	
По источникам возникновения		По наличию обеспечения		По объему участия в выручке от продаж				По валюте платежа		По форме расчетов при осуществлении платежа				По типу контрагента																	
внутренняя		внешняя		обеспеченная		необеспеченная		до 20%		21 – 50%		51 – 70%		свыше 71%		по видам иностранных валют		в российской валюте		по формам безналичных расчетов		за наличный расчет		органа исполнительной власти		физического лица		юридического лица			
По основаниям возникновения																															
покупателей и заказчиков																															
по авансам выданным																															
по выставленным претензиям																															
подотчетных лиц																															
персонала по оплате труда																															
персонала по недостаткам и потерям																															
персонала по прочим операциям																															
по начисленным доходам																															
по векселям полученным																															
по налогам и сборам																															
по социальному обеспечению																															
учредителей и участников																															
дочерних и зависимых обществ																															
по прочим расчетам																															

Рис. 5. Типология видов дебиторской задолженности

Крайне редко в традиционных методах анализа дебиторской задолженности встречаются оценка ее справедливой стоимости, анализ ликвидности и платежеспособности потенциальных и реальных дебиторов, трендовый, портфельный и факторный анализ дебиторской задолженности, кластерный анализ дебиторов, анализ невозврата дебиторской задолженности и влияния величины невозвращенной суммы на платежеспособность предприятия.

Нами также было определено, что большинство российских авторов не уделяют должного внимания портфельному анализу дебиторской задолженности. Он представлен фрагментарно, бессистемно, в основном как структурный анализ долгов дебиторов, хотя некоторые западные исследователи (например, Колин Друри [17]) уделяют серьезное внимание структуре дебиторской задолженности. По нашему мнению, группировка дебиторской задолженности пред-

приятия по качественно однородным группам, лежащая в основе портфельного анализа, позволяет более достоверно оценить ее состояние. Целью такого анализа является исследование динамики и качества долгов дебиторов в составе выделенных групп, а также их влияния на деловую активность предприятия.

Анализ ПДЗ направлен на решение ряда задач, каждую из которых можно рассматривать как соответствующий этап анализа:

1) оценить общее состояние дебиторской задолженности;

2) изучить общую динамику дебиторской задолженности, сопоставить ее с динамикой кредиторской задолженности, а также с динамикой выручки от продаж;

3) сформировать регулярно актуализируемые профили дебиторов предприятия;

4) выделить группы дебиторов, формирующие ПДЗ, с целью выработки дифференцированной политики по управлению дебиторской задолженностью;

5) по каждой группе дебиторов установить реальный размер задолженности с учетом платежеспособности дебиторов и покупательной способности денег, составить прогноз инкассации дебиторской задолженности;

6) обосновать набор оптимизационных процедур для каждой группы дебиторов в составе ПДЗ;

7) после внедрения указанных процедур оценить их эффективность и влияние на деловую активность предприятия, предложить корректирующие мероприятия.

Специфической особенностью анализа ПДЗ является формирование профилей (карточек) дебиторов – по аналогии с инвентарными карточками учета объектов основных средств. Профили необходимы для создания исчерпывающей базы данных о дебиторах предприятия, достаточной для принятия решений о характере последующих отношений с ними. Актуализация профилей должна проводиться на регулярной основе, в идеале – сразу же после любых взаимодействий или изменении условий взаимоотношений с дебиторами, с автоматическим уведомлением об изменении индикаторов соблюдения расчетно-платежной дисциплины, в том

числе рассылкой соответствующих уведомлений контрагентам. Последнее достижимо путем интеграции модуля рассылки в систему «1С».

Можно рекомендовать следующие реквизиты для профилей дебиторов:

1) описательные характеристики:

- полное наименование;
- юридический и фактический адрес;
- вид экономической деятельности;
- область сотрудничества;
- платежные реквизиты;

2) условия договоров (в разрезе договоров):

- дата заключения и номер договора;
- предмет договора;
- цена и порядок расчетов, в том числе дата платежа, обоснование и возможный срок отсрочки (рассрочки) платежа;
- условия поставки и приемки товаров (работ, услуг);
- качество, количество и комплектность товаров (работ, услуг);
- условия уплаты и порядок расчета неустойки, штрафа;
- форс-мажор;
- основания досрочного расторжения договора;

3) индикаторы соблюдения расчетно-платежной дисциплины (в разрезе договоров):

- остаточный срок уплаты по договору, дни;
- срок просрочки, дни;
- фактически уплачено по договору, руб. и %;
- подлежит уплате с учетом просрочки платежа, руб.

Теоретически структурирование дебиторской задолженности предприятия можно проводить по различным признакам (рис. 5).

На практике стремление охватить как можно большее количество группировочных признаков нецелесообразно, т.к. создает информационный шум, дезориентирующий при принятии решений. На наш взгляд, в целях формирования ПДЗ достаточно проводить двухуровневую группировку долгов дебиторов всего по двум признакам:

– 1 уровень – по основаниям возникновения: задолженность покупателей и заказчиков, подотчетных лиц, зависимых и дочерних обществ, учредителей, арендаторов и т.д.;

– 2 уровень – по срокам образования согласно условиям договоров: долгосрочная и краткосрочная. Если вся задолженность предприятия является краткосрочной, то можно установить более короткие временные интервалы, например, в пределах и свыше 3 или 6 месяцев, либо еще короче: до 45 дней, от 45 до 90 дней, свыше 90 дней. Важно учитывать, что срок задолженности определяется по договору и корректируется только при изменении договорных условий, т.е. правило бухгалтерского учета по реклассификации дебиторской задолженности из долгосрочной в краткосрочную здесь не применяется. Поскольку остаточный срок погашения дебиторской задолженности является подвижной характеристикой, он не может выступать группировочным признаком для формирования ПДЗ, но обязательно включается в состав индикаторов соблюдения расчетно-платежной дисциплины с заданной продолжительностью временного интервала. К примеру, в западных компаниях остаточный срок погашения дебиторской задолженности разбивается на периоды, кратные 30 дням (до 30 дней, от 30 до 60 дней, от 60 до 90 дней и т.д.) [18].

Предлагаемая двухуровневая группировка дебиторской задолженности носит рекомендательный характер. В целях управления ПДЗ может быть установлено большее количество уровней или выбраны иные группировочные признаки, главное, чтобы они формировали качественно однородные группы дебиторов и отличались стабильностью, не зависящей от характера взаимоотношений с дебиторами в ходе исполнения договорных обязательств.

Далее по каждой группе дебиторов в составе ПДЗ определяется реальная величина ожидаемой к взысканию дебиторской задолженности. Ее размер зависит от социально-экономической и, как показал последний опыт, эпидемиологической ситуации, от природно-климатических условий, специфики деятельности предприятия (например, является ли оно участником внешнеэкономической деятельности), платежеспособности дебиторов и покупательной способности денег. Для организаций, осуществляющих деятельность в области растение-

водства, животноводства и охоты, определение реального размера дебиторской задолженности жизненно важно, поскольку им необходимо иметь свободные денежные средства для поддержания оборота, и коммерческое кредитование для них крайне невыгодно. Это особенно справедливо для организаций, имеющих ярко выраженный сезонный характер работ, т.к. определение реальной величины дебиторской задолженности позволяет им спрогнозировать объемы притока денежных средств по сезонам.

Имея на руках прогноз инкассации дебиторской задолженности и финансовый план предприятия, логично приступить к выработке дифференцированной политики взаимоотношений с дебиторами, основанной на индивидуальных наборах оптимизационных процедур для каждой группы дебиторов в составе ПДЗ, включающих:

- систему торговых скидок и наценок;
- критерии и варианты предоставления отсрочки и рассрочки платежа;
- отношения в случае возникновения просроченной дебиторской задолженности (взаимозачет, санкции, прекращение встречных поставок и т.д.);
- методы сокращения безнадежной дебиторской задолженности (факторинг, цессия, форфейтинг, страхование, прощение долга);
- условия долгосрочного сотрудничества.

Оценка эффективности мероприятий по оптимизации ПДЗ включает расчет изменения величины дебиторской задолженности, в том числе просроченной и безнадежной ко взысканию, а также анализ динамики основных показателей деловой активности предприятия:

- коэффициентов оборачиваемости дебиторской задолженности и запасов;
- продолжительности одного оборота в днях для дебиторской задолженности и запасов;
- степени выполнения плана по выпуску и продаже товарной продукции (выполнению работ, оказанию услуг);
- продолжительности финансового цикла в днях.

Оценить общее состояние системы управления дебиторской задолженностью и обозначить направления ее совершенствования поможет система-

тическая оценка эффективности рассмотренных выше оптимизационных процедур. Важная роль в ее реализации отводится системе внутреннего контроля предприятия.

Выводы

Задача эффективного управления портфелем дебиторской задолженности актуальна для отечественных организаций, осуществляющих деятельность в области растениеводства, животноводства и охоты. Портфель, в зависимости от специфики деятельности, может объединять долги разнообразных физических и юридических лиц, а также органов исполнительной власти. Управляя им, следует учитывать, что работа с задолженностью в традиционном порядке дает результаты лишь с добросовестными и платежеспособными должниками и может оказаться бесполезной

в отношении сомнительных долгов. При этом агрессивное востребование дебиторской задолженности может привести к потере части клиентской базы.

Выработка и внедрение системного подхода к анализу портфеля дебиторской задолженности, учитывающего специфику деятельности хозяйствующего субъекта, позволит оптимизировать качество и структуру дебиторской задолженности, оперативно реагировать на изменения ситуации. Грамотно организованный анализ помогает своевременно выявить неплатежеспособных и недобросовестных контрагентов, обеспечить регулярный мониторинг величины и состояния дебиторской задолженности, разработать эффективную дифференцированную сбытовую политику, направленную на достижение общей стратегии развития предприятия.

Библиографический список

1. Голдобин Е.С. Управляем дебиторской задолженностью эффективно // Справочник экономиста. 2014. № 2.; URL: https://www.profiz.ru/se/2_2014/upravlaem_dolgom/ (дата обращения: 02.08.2021).
2. Динамика дебиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Din_deb.htm (дата обращения: 02.08.2021).
3. Сельское хозяйство в России 2019 // Статистический сборник. [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13226> (дата обращения: 02.08.2021).
4. Быкова Н.Н. Основные проблемы управления дебиторской задолженностью на российских предприятиях и пути их решения // Современные научные исследования и инновации. 2016. №12.; URL: <https://web.snauka.ru/issues/2016/12/75813> (дата обращения: 02.08.2021).
5. Вахрушина Н. Как разработать систему управления дебиторской задолженностью // Финансовый директор. 2020. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fd.ru/articles/160239-kak-razrabotat-sistemu-upravleniya-debitorskoy-zadoljennostyu> (дата обращения: 02.08.2021).
6. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для академического бакалавриата / В.И. Бариленко [и др.]; под ред. В.И. Бариленко. М.: Издательство Юрайт, 2015. 455 с.
7. Экономический анализ: учебник для бакалавров / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2013. 548 с.
8. Еремина М.Ю. Управление дебиторской задолженностью как инструмент повышения инвестиционной привлекательности рыбохозяйственных предприятий // Российский экономический интернет-журнал. 2017. №4.; URL: <http://www.e-rej.ru/Articles/2017/Eremina.pdf> (дата обращения: 02.08.2021).
9. Ефимова О.В. Финансовый анализ: учебник. М.: ЮНИТИ, 2014. 517 с.
10. Шеремет А., Сайфулин Р. Методика финансового анализа. М.: АС-ПРЕСС, 2016. 738 с.
11. Кулизбаков Б.К., Давлатова Е.М. О принципах проведения финансового анализа и принятия решений по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью. М.: ИЦ Банковского территориального института профессиональных бухгалтеров, 2013. 756 с.
12. Любушин Н.П. Экономический анализ: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и 080105 «Финансы и кредит» / Н.П. Любушин. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 423 с.

13. Максюттов А.А. Управление дебиторскими и кредиторскими долгами компании: учебник. М.: Финансы, 2015. 456 с.
14. Панфилов А.В. Анализ и контроль кредиторской и дебиторской задолженности в современных условиях. М.: Финансы, 2015. 435 с.
15. Татаровский Ю.А. Аналитическое обеспечение управления портфелем дебиторской задолженности организации // Бухгалтерский и налоговый учет. 2014. №3 (май-июнь). С.62-67.
16. Шурина С.В., Пруненко М.А. Управление дебиторской задолженностью компании: теория и практика // Науковедение. 2017. Том 9. №1.; URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-debitorskoj-zadolzhennostyu-kompanii-teoriya-i-praktika> (дата обращения: 02.08.2021).
17. Колин Друри. Управленческий и производственный учёт. Вводный курс: учебное пособие. 5-е изд, перераб. и доп.; Пер. с англ. М.: Юнити, 2005. 735 с.
18. Philip Leitch and Dawne Lamminmaki Refining measures to improve performance measurement of the accounts receivable collection function. Article of Griffith Business School. 2009. URL: https://www.researchgate.net/publication/46455194_Refining_measures_to_improve_performance_measurement_of_the_accounts_receivable_collection_function (дата обращения: 02.08.2021).