

УДК: 657.212

Корнелюк М. Н.

Научный руководитель: ст. преподаватель Михальчук Н. А.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Дебиторская задолженность является важным элементом оборотного капитала и нередко составляет значительную долю в структуре активов предприятия.

В Гражданском кодексе РБ (ст. 288) дебиторская задолженность (далее – ДЗ) определяется как «обязательства»: в силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как-то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т. п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязательств [4].

Согласно статистическим данным, за 2017 год в Республике Беларусь дебиторская задолженность составила Вг33,5 млрд, включая просроченную – Вг7,1 млрд, или 21% от общего объема дебиторской задолженности [5].

Негативными последствиями отсрочки платежа для продавца являются:

- отвлечение средств из оборота и, как следствие, необходимость искать дополнительные источники финансирования;

- обесценение средств, осевших в дебиторской задолженности, в результате инфляции;

- риск непогашения дебиторской задолженности в установленные сроки, возникновения кассовых разрывов и утраты платежеспособности [2].

Поэтому формирование эффективной системы управления дебиторской задолженностью является одной из наиболее актуальных задач финансового менеджмента предприятий.

Под управлением дебиторской задолженностью понимается система принятия и реализации решений относительно величины дебиторской задолженности, приводящая к оптимизации денежных потоков предприятия при минимизации совокупных затрат за определенный период [3].

Ключевой ролью управления ДЗ является установление с покупателями таких договорных отношений, которые обеспечивают своевременное и достаточное поступление средств для возможности осуществления платежей кредиторам.

Для контроля над уровнем ДЗ важно знать факторы, которые на неё влияют. Среди них следует выделить следующие основные пункты: вид товаров, ёмкость рынка, степень насыщенности рынка данными товарами, принятая в компании система расчётов, платёжеспособность покупателей.

Анализ дебиторской задолженности начинается с оценки общей величины задолженности, общего количества клиентов и выделения наиболее существенных клиентов. Далее рассматривается доля ДЗ в финансовом портфеле компании.

Следующим этапом будет проведение сегментации. Для этих целей в западных компаниях составляется «aging schedule», представляющий собой разбивку по категориям: до 45 дней, от 45 до 90 дней, более 90 дней. В таблице 1 представлен типичный пример подобной разбивки. Представленная разбивка выполнена более детально и охватывает периоды до 30 дней, от 30 до 60 дней, от 60 до 90 дней, от 90 до 120 дней и более 120 дней. В первой строке отражены суммы продаж в кредит (s). Вторая строка показывает объём дебиторской задолженности (r). Разница между двумя последними строчками

относится к периоду: если в традиционной схеме мы рассматриваем долю каждой категории в общей дебиторской задолженности, то в схеме с корректировкой мы относим продажи к каждой из временной категории.

После разнесения по группам рассматривается динамика значений каждой из категорий. Рост групп от 60 дней и более свидетельствуют о существенном повышении риска невозврата дебиторской задолженности и возможности образования просроченных долгов. Поэтому компания должна стремиться к минимизации этих показателей.

Таблица 1 – Применение формул для классификации дебиторской задолженности

	Текущая (0-29 дней)	30 дней (30-59 дней)	60 дней (60-89 дней)	90 дней (90-119 дней)	120 + дней (120 + дней)	Итого
Продажи в кредит	s1	s2	s3	s4	s5	Σs
Дебиторская задолженность	r1	r2	r3	r4	r5	Σr
Традиционная схема	$r1 / \Sigma r$	$r2 / \Sigma r$	$r3 / \Sigma r$	$r4 / \Sigma r$	$r5 / \Sigma r$	$\Sigma r / \Sigma r$
Скорректированная схема	$r1 / s1$	$r2 / s2$	$r3 / s3$	$r4 / s4$	$r5 / s5$	$\Sigma r / \Sigma s$

Кроме того, нужно ранжировать покупателей в зависимости от объема закупок, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты и, впоследствии, своевременно их пересматривать с учётом мониторинга спроса на продукцию. Основные параметры: дата заключения, дата оплаты, сумма договоров, категория клиента.

При анализе дебиторской задолженности важно следить за показателями платёжеспособности и ликвидности компании.

К внешнему проявлению финансовой устойчивости компании относится её платёжеспособность, то есть её способность своевременно выполнять свои обязательства, вытекающие из торговых и иных операций платёжного характера. В Республике Беларусь существует возможность получать сведения о действующих и потенциальных контрагентах различными методами, как бесплатно, так и на платной основе.

Ликвидность характеризует способность компании выполнять свои краткосрочные (текущие) обязательства за счёт своих текущих (оборотных) активов. Компания считается ликвидной, если её текущие активы превышают текущие обязательства. Необходимым условием ликвидности является положительная величина чистого оборотного капитала – суммы превышения оборотных активов над краткосрочными обязательствами (пассивами). Ориентировочно она должна превышать 1/2 суммы текущих активов [9].

Также особое внимание заслуживает такой параметр кредитной политики, как введение штрафных санкций за просрочку платежа. Учитывая информацию о затратах, связанных с обслуживанием просроченной дебиторской задолженности, компания определяет величину процентов, связанных с просрочкой платежа, включаемых в договор. Это будет являться одной из самых действенных мер стимулирования платежа в условиях финансовых затруднений или кризиса [2].

Кроме того, снизить риски, связанные с дебиторской задолженностью, можно, используя взаимозачет взаимных платёжных требований. Взаимоза-

чет предусматривает погашение взаимных обязательств предприятий. После рассмотрения взаимных обязательств и требований между организациями можно погасить частично или полностью дебиторскую задолженность, используя взаимозачеты. Так с 1 февраля 2018 года в Беларуси стартовал бесплатны́й проект – интернет-платформа по финансовому оздоровлению предприятий. Работает он следующим образом: после регистрации на сайте пользователь может разместить в личном кабинете информацию о своей кредиторской или дебиторской задолженностях. Ресурс обрабатывает миллионы таких записей из своей базы данных и формирует последовательные замкнутые цепочки из нескольких кредиторов-должников.

К сожалению, в отечественной практике, в отличие от международной, недостаточно распространены такие методы управления дебиторской задолженностью с участием банков, как факторинг, страхование финансовых рисков или оформление долга векселем.

Факторинг – возможность перепродать права на взыскание дебиторской задолженности. Суть механизма факторинга: клиент получает от факторинговой компании (посредника между поставщиком и покупателем) платёжное средство (в большинстве случаев – деньги, однако также может использоваться вексель). Цель факторингового обслуживания – это устранение риска, присущего кредитной операции. Для начала осуществления факторинговой сделки необходимо заключить договор факторинга (договор о переуступке права требования платёжных документов), где отдельно оговаривается сумма факторинговой сделки. Заключив договор на факторинговое обслуживание, клиент несёт расходы в виде оплаты услуг факторинговой компании. В рамках сложившейся практики, клиент оплачивает платёж, состоящий из двух частей: фиксированная ставка комиссии и процент, начисляемый на полученное финансирование. По своему экономическому смыслу этот процент представляет собой платёж за беззалоговый кредит, и факторинговые компании варьируют её в зависимости от надёжности и платёжеспособности должника. Комиссия, или тариф на обслуживание, зависит от количества переданных дебиторов на факторинговое обслуживание, объёма переданных денежных требований, отсрочки платежа предоставленной дебитору клиентом. Применение факторинга позволяет предприятию ликвидировать дебиторскую задолженность и своевременно погашать кредиторскую задолженность [6].

Страхование дебиторской задолженности представляет собой механизм защиты против непредвиденных потерь безнадежного долга. При решении, приобретать ли такую защиту, необходимо оценить ожидаемые средние потери безнадежного долга, финансовую способность компании противостоять этим потерям и стоимость страхования. Страхование дебиторской задолженности может позволить компании расширить кредитные условия для своих клиентов, получить более конкурентное место на рынке, обеспечить лучший доступ к заемному капиталу [8].

Что касается вексельных схем, то некоторые организации все же пытаются их применять, невзирая на необходимость оплаты услуг банку. Полученный вексель – это письменное обязательство по выплате определенной суммы в течение определенного срока.

Таким образом, эффективное управление дебиторской задолженностью приведет к минимизации рисков финансовых потерь, а также к повышению уровня ликвидности. Для контроля над уровнем дебиторской задолженности следует предложить качественное улучшение мониторинга контроля компаний за факторами, которые влияют на дебиторскую задолженность, такими как вид

поставляемых товаров, ёмкость рынка, степень насыщенности рынка данными товарами, принятая в компании система расчётов, платёжеспособность покупателей и заказчиков. Поэтому так важно своевременно и квалифицированно реагировать на планирование и изменение дебиторской задолженности.

Список цитированных источников

1. Бохан, Т. И. Пять вещей, о которых нужно помнить, работая с «дебиторкой» / Т. И. Бохан // Пробизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://probusiness.by/finance/231-5-veshchey-okotorykh-nuzhno-pomnit-rabotaya-s-debitorкой.html>.
2. Воронцова, Е. А. Управление дебиторской задолженностью в условиях экономического кризиса: ученые записки Петрозаводского государственного университета. – 2015. – № 3. – Т.2. – С. 97-100.
3. Гончаров, А. И. Оценка платёжеспособности предприятия: проблема эффективности критериев. Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – №3. – С. 38-44.
4. Гражданский кодекс Республики Беларусь // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – Минск, 20.03.2001г. № 2/744, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk9800218>. – Дата доступа: 11.05.2018.
5. Дебиторская задолженность [Электронный ресурс] // Национальный стат. комитет Респ. Беларусь. – 1998. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/finansy/godovye-dannye_14/sostoyanie-raschetov-v-respublike-belarus/. – Дата доступа: 11.05.2018.
6. Канаев, А.В. История факторинга: от агентской сделки до индустрии коммерческого финансирования / А. В. Канаев, Е. А. Синицына // Финансы и кредит. – 2013. – № 37. – С. 69-70.
7. Соколова, Н. А. Анализ и управление дебиторской задолженностью в условиях финансового кризиса. Главный бухгалтер. – 2014. – № 6. – С. 56-62.
8. Станкевич, В. Как застраховать дебиторскую задолженность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fd.ru/articles/14899-kak-zastrahovat-debitorskuyu-zadoljennost>.
9. Щурина, С.В. Управление дебиторской задолженностью компании: теория и практика / С. В. Щурина, М. А. Пруненко // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – Том 9. – № 1(2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/87EVN117.pdf>.

УДК 336(075)

Лаверentieva K. K.

Научный руководитель: ст. преподаватель Скопец Г. Г.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Целью данной работы является рассмотрение направлений и тенденций развития мирового рынка производных финансовых инструментов в современных условиях, а также выявление основных причин, тормозящих развитие мирового финансового рынка.

Рынок производных финансовых инструментов получил свое развитие в связи с переходом к плавающему валютному курсу и либерализацией финансовых отношений. Популярность таких финансовых инструментов связана с тем, что наиболее часто они применяются для хеджирования рисков или осуществления спекулятивной деятельности. В настоящее время основной объём финансовых инструментов приходится на внебиржевой рынок, в то время