

УДК 658. 15 (575.2)

**УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ
ПРЕДПРИЯТИЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ
КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

О. Курманбеков, Д.Ч. Бектенова

Проанализированы динамика и структура дебиторской задолженности, их оборачиваемость и влияние на платежеспособность и финансовую устойчивость предприятий реального сектора экономики Кыргызской Республики.

Ключевые слова: денежный оборот; финансовый инструмент; дебиторская задолженность; денежный поток; стандарты кредитоспособности; условия кредита; прибыль от дополнительных объемов продаж; инвестиции в дополнительную дебиторскую задолженность.

**MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE
OF REAL ECONOMY SECTOR ENTERPRISES OF THE KYRGYZ REPUBLIC**

O. Kurmanbekov, D.Ch. Bektenova

The article provides analysis of dynamics and structure of accounts receivable, their turnover and impact to creditworthiness and financial stability of real economy sector enterprises of the Kyrgyz Republic.

Keywords: cash turnover; financial instrument; accounts receivable; cash flow; creditworthiness standards; terms of credit; income from additional sales volumes; investments in additional accounts receivable.

Переход экономики Кыргызстана на рыночные условия хозяйствования поставил предприятия реального сектора экономики перед необходимостью управления денежным потоком, а также объективной оценки финансового состояния, платежеспособности и надежности своих партнеров. Цикл денежного оборота предприятия зависит от продолжительности периода обращения запасов, дебиторской и кредиторской задолженности. Цикл обращения денежных средств предприятия ускоряется при сокращении периодов обращения запасов и дебиторской задолженности. Под обращением запасов имеется в виду средний период времени, необходимый, чтобы превратить сырье и материалы в готовую продукцию, а затем продать их. Также период обращения дебиторской задолженности предполагает средний период времени, требуемый для их превращения в наличность от продажи. Поиск источников финансирования заставляет предприятия уделять особое внимание расчетам с разными контрагентами. В условиях жесткой конкурентной среды обеспечение и поддержание на приемлемом уровне финансовой устойчивости

зависит от своевременного поступления денежных средств от покупателей и возможностей безопасной отсрочки платежей по своим краткосрочным обязательствам, то есть при достижении чистой отсрочки. Поэтому дебиторская и кредиторская задолженность, ранее рассматриваемая как результат расчетов с контрагентами, в современных условиях хозяйствования представляется как финансовый инструмент.

Рекомендации по оценке и учету дебиторской задолженности и кредиторских обязательств даны в МСФО 32 “Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации” и МСФО 39 “Финансовые инструменты: признание и оценка” [1, с. 638, 935]. Последний стандарт раскрывает финансовые инструменты как договор, в результате у одного предприятия возникает финансовый актив, а у другого – финансовые обязательства или долевые инструменты, связанные с капиталом. Финансовый актив выступает в виде денежных средств; права требования по договору денежных средств и другого финансового актива от контрагента; права на обмен финансовых инструментов

с другим предприятием на потенциально выгодных условиях. В противоположность этому, финансовое обязательство – обязанность предприятия по договору: представить денежные средства или иной финансовый актив другому предприятию; обменять финансовые инструменты с другим предприятием на потенциально невыгодных условиях.

Из финансовых инструментов на денежный поток предприятия существенное влияние оказывает дебиторская задолженность как остаток средств, недополученный с покупателя. Дебиторскую задолженность можно определить как отложенный во времени потенциально положительный денежный поток. В настоящее время это определенный запас денег, часть которого при определенных предпрятиями условиях будет вовлечена в реальный оборот в будущем. Наличие дебиторской задолженности связано с поиском компромиссного решения между риском и доходностью. Продажа в кредит обеспечивает дополнительный рост объема проданной продукции. Но такая продажа – это риск продавца, связанный с несвоевременной оплатой поставки покупателем, или еще хуже – с его банкротством. Продажа в кредит – необходимое условие хозяйствования в условиях рыночной конкуренции.

Проанализируем динамику изменения и структуры дебиторской задолженности на предприятиях реального сектора экономики республики (таблица 1).

Из данных таблицы 1 видно, что дебиторская задолженность предприятий реального сектора экономики растет быстрыми темпами. За двадцатипятилетний период она выросла более чем в две тысячи раз, а за последние пять лет удвоилась. Дебиторская задолженность в 2015 г. по сравнению с предыдущим годом выросла на 9,1 %, или на 9 602,2 млн сомов. В основном, ежегодный прирост дебиторской задолженности осуществлялся за счет предприятий по обеспечению электроэнергией, газом, паром оптовой и розничной торговли, транспортной деятельности, строительства, обрабатывающих производств. В отчетном году на долю предприятий перечисленных отраслей экономики приходилось 76,3 % дебиторской задолженности и по сравнению с 2016 г. их удельный вес повысился на 7,2 пункта. Следовательно, рост общей величины дебиторской задолженности обусловлен увеличением этих сумм на предприятиях указанных секторов экономики. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. значительное увеличение задолженности допущено на предприятиях оптовой и розничной торговли – на 3 870,9 млн сомов, по добыче полезных ископаемых – на 3 211,8 млн, по обеспечению электроэнергией, газом, паром – на 1 784,7 млн,

связи – на 1 608,8 млн, транспортной деятельности – на 1 128,7 млн сомов. В то же время сократилась дебиторская задолженность в организациях профессиональной, научной технической деятельности на 737,1 млн сомов.

При росте общей суммы дебиторской задолженности по сравнению с 2010 г. на 190,7 % увеличение валового дохода предприятия экономики составило 155,3 %. В результате оборачиваемость дебиторской задолженности предприятий экономики снизилась от 5,46 раза до 4,34 раза [2, таблица E7], или ее замедление составило 1,12 раза. За последние пять лет по видам деятельности наибольшее замедление допущено в обеспечении электроэнергией, газом, паром и кондиционированным воздухом – в 2,66 раза, в добыче полезных ископаемых – 3,79 раза, оптовой и розничной торговле – 1,94, транспортной деятельности и хранении грузов – 2,29, обрабатывающих производствах – 1,72, оптовой и розничной торговле – 2,61, транспортной деятельности и хранении грузов – 2,73, в профессиональной, научной и технической деятельности – в 0,40 раза. В то же время оборачиваемость дебиторской задолженности ускорилась в сельском хозяйстве – в 1,62 раза, водоснабжении, очистке, обработки отходов – 1,17, строительстве – в 1,39 раза. Но поскольку эти виды деятельности в структуре дебиторской задолженности занимают лишь 7,6 %, то они не могли оказать существенно влияния на ее оборачиваемость.

В результате замедления оборачиваемости дебиторской задолженности предприятий экономики средний период ее погашения удлинился – от 67 дней в 2010 г. до 84 дней – в 2015 г., или на 17 дней, а по сравнению с предыдущим годом – на 10 дней. Инкассация дебиторской задолженности увеличилась на предприятиях добычи полезных ископаемых на 125 дней, а с прошлым годом – на 92 дня, в обеспечении электроэнергией, газом, паром и кондиционированным воздухом – 118, транспортной деятельности и хранении грузов – 93, обрабатывающих производствах – 21 и в оптовой и розничной торговле – на 9 дней. В таких сферах экономики, как сельское хозяйство, поступление дебиторской задолженности ускорилось на 19 дней, водоснабжение, очистка и обработка отходов – 28, строительство – 41, профессиональная, научная и техническая деятельность – на 139 дней (в ней, по сравнению с прошлым годом, сокращение инкассации составило 168 дней).

Значительные темпы роста дебиторской задолженности, замедление их оборачиваемости, а следовательно, удлинение среднего периода погашения денежных поступлений на предприятиях реального сектора экономики республики – все это

Таблица 1 – Анализ дебиторской задолженности предприятий
реального сектора экономики Кыргызской Республики на конец года, млн сомов [2, таблица 11.Д.6]

Отрасль экономики	Год					2015 г. в %			
	1995	2000	2005	2010	2015	1995	2000	2005	2010
Всего, в том числе:	5 007,0	18 542,5	28 062,1	60 167,0	114 757,2	2 291,9	618,9	408,9	190,7
Сельское хозяйство	292,8	316,9	249,5	384,9	517,0	176,6	163,1	207,2	134,3
Добыча полезных ископаемых	-	826,3	703,1	637,9	4 698,9	-	568,6	668,3	736,6
Обрабатывающие производства	2 452,5	3 819,	5 233,6	15 605,3	25 940,5	1 057,7	679,2	495,6	166,2
Обеспечение электроэнергией, газом, паром	924,4	5 616,7	711 538,8	8 648,6	24 068,8	2 603,7	428,5	208,6	278,3
Строительство	537,6	1312,1	1 581,8	4 673,4	7 839,1	1 458,1	597,4	495,6	167,7
Оптовая и розничная торговля	623,5	3 824,2	4 439,2	9 930,9	2 0597,5	3 303,5	538,6	464,0	207,4
Транспортная деятельность	325,5	1 254,9	3 087,0	2 735,0	9 234,9	2 837,1	735,9	299,1	337,6
Связь	-	-	-	3 542,8	4 916,7	-	-	-	138,7
Профессиональная, научная и техническая деятельность	-	-	-	9 239,6	10 641,6	-	-	-	115,2

свидетельствует о том, что на многих хозяйствующих субъектах управление дебиторской задолженностью низко эффективно. На многих предприятиях часто возникают ситуации, когда оно, имея высокую прибыль, не обладает денежными средствами для выполнения своих обязательств. Традиционно анализ дебиторской задолженности проводится в три этапа:

- анализ ее динамики и структуры;
- анализ оборачиваемости;
- анализ показателей платежеспособности и финансовой устойчивости.

На последнем этапе определяется состояние и влияние расчетно-платежной дисциплины предприятия на его платежеспособность и финансовую устойчивость. Такой ретроспективный анализ, при всей его важности, не способствует повышению качества управления дебиторской задолженности. Поэтому требуется принятие системы эффективных методов управления дебиторской задолженностью предприятия.

Управление дебиторской задолженностью требует как прямых, так и косвенных постоянных издержек, которые можно классифицировать как переменные и постоянные затраты. Процесс накопления дебиторской задолженности показывает, что она зависит от объемов продаж и от сроков по-

гашения покупательской задолженности, поэтому управление дебиторской задолженностью требует от предприятий разработки своей кредитной политики, включающей в себя следующие элементы:

- стандарты кредитоспособности;
- условия кредита;
- сезонные датировки.

Стандарты кредитоспособности указывают на финансовую возможность покупателей и определяют качество акцептованных предприятием счетов для расчетов с покупателями; политику взыскания дебиторской задолженности, которой придерживается предприятие. Политика взыскания дебиторской задолженности влияет на средний срок ее получения. Продажа продукции в кредит зависит от целого ряда факторов. Прежде всего продажа продукции в кредит означает снижение требований продавца, предъявляемых к качеству акцептованных им счетов. Предприятию-продавцу можно снижать требования к покупателям до тех пор, пока рентабельность продаж в новых условиях превышает дополнительные издержки по дебиторской задолженности.

Часть дополнительных издержек является следствием расширения кредитных операций. Другая часть дополнительных затрат, называемая альтернативными издержками, обусловлена

накоплением дебиторской задолженности. Эти затраты могли бы использоваться другим способом. Возникновение альтернативных издержек покажем на следующем примере. Компания продает свою продукцию по 200 сомов за единицу. Из них 160 сомов являются переменными издержками, включая затраты на содержание отдела кредитования. Производственные мощности компании не загружены полностью, поэтому рост объема продаж достигается без увеличения постоянных затрат. Отсюда, прибыль на каждую дополнительно проданную единицу продукции составляет 40 сомов (200–160).

Объем годовой продажи компании – 12 млн сомов. Компания в целях увеличения объема продаж снижает требования по предоставлению кредита и увеличивает средний период взыскания задолженности по счетам покупателей от одного до двух месяцев. Ожидается, что в результате ослабления стандартов кредитования объем продаж повысится на 20 % и составит 14,4 млн сомов (12 млн + 2,4 млн) в год. При неизменности цены продажи единицы продукции для увеличения объема продаж на 2,4 млн сомов компании необходимо дополнительно выпускать 12 тыс. единиц продукции в год (2,4 млн : 200). Альтернативные издержки компании, связанные с получением дополнительной дебиторской задолженности и ее управлением, составляют 16 %. При коэффициенте оборачиваемости дебиторской задолженности в новых условиях кредитования шесть раз в год дополнительная дебиторская задолженность составит 400 000 сомов (2,4 млн : 6). С дополнительной дебиторской задолженностью связаны переменные затраты. На каждый сом, полученный от продажи продукции, приходится 0,80 сома (160 : 200) переменных затрат. Отсюда дополнительная сумма вложений в дополнительную дебиторскую задолженность составит 320 000 сомов (0,80 × 400 000). На основе этих данных рассчитаем рентабельность продаж при изменении стандарта кредитоспособности (таблица 2).

Прибыль предприятия от дополнительных объемов продаж (80 000 сомов) существенно превышает показатель необходимой прибыли от дополнительных инвестиций (51 200 сомов). Это свидетельствует об обоснованности его кредитной политики. Предприятие может и дальше снизить требования стандартов кредитоспособности, пока чистая прибыль от дополнительных объемов продаж не сравняется с прибылью от инвестиционной капиталом с требуемой доходностью в дебиторскую задолженность.

Условия кредитования регулируют период кредитования и предоставляемые скидки поку-

пателям. Первое указывает на время, на которое покупателю предоставляется кредит, второе – на снижение цены продажи в случае оплаты счета в ранний отрезок этого периода. В договорах продажи для стимулирования роста их объема предусматриваются различные условия. Распространенным видом является “2/10, нетто 30” [3, с. 842]. Первая часть условия устанавливает порядок: если счет будет оплачен в течение 10 дней со дня его выставления, то покупателю предоставляется скидка в размере 2 %. Вторая часть условия “нетто 30” указывает на то, что, если покупатель не воспользуется предоставленной скидкой, оплата выставленного счета должна быть осуществлена им в течение 30 дней – срок, который считается периодом кредитования. Путем регулирования периода кредитования, предприятие может стимулировать спрос на свою продукцию. Период кредитования устанавливается в зависимости от оптимального соотношения между прибылью дополнительных объемов продаж и требуемой доходностью дополнительных инвестиций в дебиторскую задолженность.

Продолжим ранее взятый пример. Предприятие изменило период кредитования с “нетто 30” на “нетто 60”. Период кредитования увеличился на 30 дней, что означает рост периода взыскания по счетам дебиторов на такой же срок. Естественно, удлинение периода погашения продажи приводит к увеличению объема продаж, допустим, на 4 800 000 сомов. Обусловленная данным изменением дополнительная сумма дебиторской задолженности состоит из следующих частей. Первая ее часть связана с увеличением объема продаж. При замедлении оборачиваемости задолженностей с 12 оборотов до 6 сумма дополнительной дебиторской задолженности составит 800 000 сомов (4 800 000 : 6). В данное увеличение дебиторской задолженности предприятие вложило 640 000 сомов переменных издержек (800 000 × 0,80). Вторая часть дополнительной дебиторской задолженности является результатом замедления процесса взыскания платежей. От покупателей до изменения условий кредита поступило 1 000 000 сомов (12 млн : 12). При новых условиях поступает 2 000 000 сомов (12 млн : 6). Вследствие этого появляется дополнительная дебиторская задолженность на 1 000 000 сомов, связанная с продажей продукции покупателям до изменения условий кредитования. Целесообразность изменения периода кредитования обобщим в таблице 3.

Расчеты показывают, что прибыль от дополнительных объемов продаж 960 000 сомов превышает требуемую прибыль от дополнительных инвестиций (496 000 сомов). Данное превышение

Таблица 2 – Сравнение результатов изменения стандартов кредитоспособности предприятия

Показатели	Расчеты и результаты
1. Прибыль от дополнительных объемов продаж	$(\text{Прибыль на единицу продукции}) \times (\text{Количество дополнительно проданных единиц продукции}) = 40 \text{ сом} \times 12\,000 \text{ единиц} = 480\,000 \text{ сом}.$
2. Дополнительная дебиторская задолженность	$(\text{Выручка от дополнительных продаж}) : (\text{Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности}) = 2,4 \text{ млн} : 6 = 400\,000 \text{ сом}.$
Чистая прибыль 80 000 сом	
3. Инвестиции в дополнительную дебиторскую задолженность	$(\text{Переменные издержки на единицу продукции}) : (\text{Цена продажи единицы продукции}) \times (\text{Дополнительная дебиторская задолженность}) = 0,80 \text{ сом} \times 400\,000 \text{ сом} = 320\,000 \text{ сом}.$
4. Требуемая прибыль от дополнительных инвестиций	$(\text{Альтернативные издержки}) \times (\text{Инвестиции в дополнительную дебиторскую задолженность}) = 0,16 \times 320\,000 = 51\,200 \text{ сом}.$

Таблица 3 – Сравнение результатов изменения периода кредитования

Показатели	Расчеты и результаты	Сумма
Прибыль от дополнительных объемов продаж	$(\text{Прибыль на единицу продукции}) \times (\text{Количество дополнительно проданных единиц продукции})$ $40 \text{ сом} \times 24\,000 (4\,800\,000 : 200)$	960 000 сом.
2. Дополнительная дебиторская задолженность, связанная с новыми продажами	$(\text{Выручка от новых продаж}) : (\text{Новый коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности})$ $4\,800\,000 : 6$	800 000 сом.
3. Инвестиции в дополнительную дебиторскую задолженность, обусловленные новыми объемами продаж	$(\text{Переменные издержки на единицу продукции}) : (\text{Цена продажи единицы продукции}) \times (\text{Дополнительная дебиторская задолженность})$ $0,80 \times 800\,000$	640 000 сом.
4. Величина дебиторской задолженности до изменения периода кредитования	$(\text{Ежегодный объем продаж в кредит}) : (\text{Старый коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности})$ $12\,000\,000 : 12$	1 000 000 сом.
5. Новый уровень дебиторской задолженности, обусловленный первоначальными объемами продаж	$(\text{Ежегодный объем продаж в кредит}) : (\text{Новый коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности})$ $12\,000\,000 : 6$	2 000 000 сом.
6. Инвестиции в дополнительную дебиторскую задолженность, связанную с первоначальными объемами продаж	$2\,000\,000 - 1\,000\,000$	1 000 000 сом.
7. Общие инвестиции в дополнительную дебиторскую задолженность	$640\,000 + 1\,000\,000$	1 640 000 сом.
8. Требуемая прибыль от дополнительных инвестиций	$(\text{Альтернативные издержки}) \times (\text{Инвестиции в дополнительную дебиторскую задолженность})$ $0,16 \times 1\,640\,000$	328 000 сом.

свидетельствует о том, что удлинение периода кредитования было обоснованным. Иными словами, прибыль от дополнительных продаж покрывает не только альтернативные издержки, обусловленные дополнительным инвестированием средств в дебиторскую задолженность, но и значительно больше. На наш взгляд, анализ кредитной политики предприятия с подразделением на стандарты кредитоспособности покупателя и на условия кредитования позволит повысить ее эффективность. Каждое предприятие, имея необходимую информацию

о продаже своей продукции, может разработать инструменты своей кредитной политики.

Литература

1. Международные стандарты финансовой отчетности. 2001. Бишкек, 2001. 1040 с.
2. Финансы предприятий Кыргызской Республики: стат. сб. 1995–1999 гг.; 2011–2015 гг.
3. *Брейли Р.* Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс; пер. с англ. 2-е изд. М.: Олимп-Бизнес, 2012. 1120 с.