

УДК 336.663

**УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ С  
ПОМОЩЬЮ МЕТОДА АВС-АНАЛИЗА**

**Сулейманова Н.А.**

*студентка магистратуры,*

*ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»,*

*Курск, Россия*

**Сукманов Э.В.**

*кандидат экономических наук, доцент,*

*ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»,*

*Курск, Россия*

**Аннотация**

В статье рассмотрены плюсы и минусы наличия дебиторской задолженности у предприятия, АВС-анализ в качестве метода управления уже имеющейся дебиторской задолженностью и важность процесса автоматизации контроля дебиторов. Данный способ управления позволит предотвратить возникновение на предприятии просроченной дебиторской задолженности за счет эффективного контроля.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, просроченная дебиторская задолженность, плюсы и минусы дебиторской задолженности, метод АВС-анализа, «стоп-лист».

**MANAGEMENT OF RECEIVABLES BY MEANS OF THE ABC-  
ANALYSIS METHOD**

**Suleymanova N.A.**

*Muster's student,*

*Kursk State University,  
Kursk, Russia*

***Sukmanov E. V.***

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Kursk State University,  
Kursk, Russia*

### **Annotation**

In article pluses and minuses of presence of receivables are considered, ABC-analysis as a method of management of already available receivables is considered and importance of process of automation of control of debtors is considered. This way of management will allow to prevent emergence at the enterprise of overdue receivables at the expense of effective control.

**Keywords:** receivables, overdue receivables, pluses and minuses of receivables, ABC-analysis method, "stop-list".

Дебиторская задолженность – важная часть активов предприятия, значимый фактор в формировании выручки предприятия, элемент оборотного капитала, который больше всех влияет на его оборачиваемость [2, 179].

Наличие увеличивающейся дебиторской задолженности несет в себе как плюсы, из-за которых полный отказ от дебиторской задолженности не является разумным решением, так и минусы, которые угрожают общей финансовой картине предприятия. Данные стороны представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Плюсы и минусы наличия дебиторской задолженности у предприятия

Дебиторская задолженность	
Плюсы	Минусы
Ее наличие означает, что предприятие обладает значительным потенциалом финансовой прочности, так как может себе позволить кредитовать своих	Невозможность взыскать долги с контрагентов по тем или иным причинам (неплатежеспособные

покупателей.	клиенты, недисциплинированные клиенты, недобросовестные клиенты).
Позволяет предприятию не потерять покупателя, даже если меняются условия продаж продукции, так как отношения поддерживаются с учетом предоставления кредита.	
Поступающие от дебиторов платежи выступают в качестве основных источников поступления средств на предприятие.	Отсутствие четкой системы организации работы с дебиторами, трудность планирования дебиторской задолженности.
За счет подобных кредитных решений предприятие расширяет продажи и повышает оборачиваемость текущих активов.	

Источник: [4]

В таблице 1 видно, что плюсов в дебиторской задолженности больше, в связи с данной значимостью предприятию необходимо научиться предотвращать возникновение просроченной дебиторской задолженности. Рост дебиторской задолженности должен быть под контролем, поэтому, если не снижать просроченную дебиторскую задолженность, то в дальнейшем нужно будет устанавливать лимит дебиторской задолженности, который рассчитывается по формуле:

$$ДЗ_{\text{лим}} = СОС + ДО + К_{\text{к}} + КЗ - З - ДЗ_{\text{апр}} - КФВ - ДС,$$

где СОС – собственные оборотные средства;

ДО – долгосрочные обязательства;

$K_{\text{к}}$  – краткосрочные кредиты и займы;

КЗ – кредиторская задолженность;

З – запасы и НДС по приобретенным ценностям;

$ДЗ_{\text{апр}}$  – дебиторская задолженность в части выданных авансов и прочей задолженности;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

ДС – денежные средства [1, 130].

Для работы с уже имеющейся дебиторской задолженностью можно воспользоваться методом ABC-анализа, основанным на классификации дебиторов, он направлен на предотвращение просрочки платежей. Согласно

данному методу, необходимо разбивать дебиторов на три группы в соотношении 75:20:5 [5].

Таблица 2 – Группировка дебиторов по методу ABC-анализа

Группа А	Группа В	Группа С
Незначительное число дебиторов с высоким уровнем удельного веса по сумме задолженности, то есть, это те покупатели, которые дают 75% оборота.	Среднее число дебиторов со средним уровнем удельного веса по сумме задолженности, соответственно покупатели, с которыми предприятие осуществляет 20% оборота.	Высокое число дебиторов с незначительной величиной удельного веса по сумме дебиторской задолженности, покупатели, по которым оборот составляет 5%.

Источник: [5]

Ранжирование, представленное в таблице 2, дает шанс понять, какие покупатели наиболее важны для предприятия, то есть чью дебиторскую задолженность следует отслеживать тщательнее, так как там находится большая сумма денег. Для распределения по группам необходимо рассчитать для начала общую сумму дебиторской задолженности, затем вычислить 80% от этой суммы и, выделяя путем суммирования большие задолженности по списку, выйти на эту сумму. Данных клиентов будет немного, но их необходимо больше контролировать, так как у них сосредоточена наибольшая сумма, а значит, лучше даже прибегнуть к персональному подходу в работе с данными дебиторами. Всех оставшихся покупателей разбить на группы таким же образом, следовательно, третья группа будет самая многочисленная, но задолженность по ним незначительная. Вначале данный метод кажется малоэффективным в борьбе с просроченной дебиторской задолженностью, но на самом деле он позволяет сформировать целевую аудиторию должников, на которых в первую очередь необходимо обратить внимание. Взыскание суммы долга также может отличаться в зависимости от распределения по группам. Данную систему можно автоматизировать, чтобы по итогу автоматического анализа выдавался список должников, с которыми необходимо работать.

Автоматизированная программа позволит контролировать более 200 дебиторов предприятия ежедневно, затрачивая на это около 20 минут в день. Количество дебиторов может расти, но управляемость ими будет на прежнем

уровне. Данная программа может быть в виде сводного отчета, который формируется на базе 1С и по которому видно, пропущен ли срок, в случае просрочки отгрузки временно приостанавливаются. Дается «время реакции» для решения данной проблемы в течение трех дней, затем покупатель автоматически попадает в «стоп-лист». Для важных покупателей на «время реакции» отводится до 10 дней, но если проблема не урегулирована в этот срок, покупатель все равно попадает в «стоп-лист», а значит, партнерство с ним приостановлено [3, 25].

Таким образом, метод ABC-анализа, направленный на работу с уже имеющейся дебиторской задолженностью, позволяет разделить дебиторов на группы и определить методы влияния на каждую из них. Правильно построенная система управления дебиторской задолженностью способна помочь предприятию свести к минимуму риски, связанные с образованием огромных сумм просроченной дебиторской задолженности, ускорить оборачиваемость оборотного капитала, а значит максимизировать прибыль. Соблюдая все вышеперечисленные рекомендации в работе с дебиторами, предприятие страхует свою деятельность от потери части активов, которые могут быть потрачены на развитие предприятия и укрепление его финансового состояния.

#### **Библиографический список:**

1. Когденко В.Г. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика: учебное пособие / В.Г. Когденко, М.В. Мельник, И.Л. Быковников. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 471 с.
2. Никулина Н.Н. Финансовый менеджмент организации. Теория и практика: учебное пособие / Н.Н. Никулина, Д.В. Суходоев, Н.Д. Эриашвили. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 511 с.
3. Кузнецов И.А. Метод системы взвешенных показателей для автоматизации процесса урегулирования дебиторской задолженности / И.А. Кузнецов // Проблемы науки. – 2018. – № 5(29). – С. 25-27.

4. Salers.ru [Электронный ресурс] // Дебиторская задолженность. Режим доступа: <http://salers.ru/debitorskaya-zadolzhennost/> (дата обращения: 28.09.2018)

5. Statanaliz.info [Электронный ресурс] // Метод ABC-анализа. Режим доступа: <https://statanaliz.info/metody/gruppirovka/28-metod-abc-analiza> (дата обращения: 28.09.2018)