

Козенкова Т.А.,
д.э.н., профессор,
Кузнецова А.А.,
к.э.н., доцент,

АВС-метод управления дебиторской задолженностью: предпосылки применения, общие рекомендации

В статье обоснована необходимость ранжирования дебиторской задолженности по критериям: сумма долга, возраст задолженности. Охарактеризованы управленческие решения, принимаемые при помощи проведения АВС-анализа дебиторской задолженности.

Ключевые слова: управление дебиторской задолженностью, АВС-метод, управленческие матрицы.

The summary. In article need of ranking debtor indebtedness is motivated on factors: amount of debt, age indebtedness. Characterized management decisions, taked with the help of undertaking ABC-analysis debtor indebtedness.

Keywords: debtor indebtedness management, ABC-method, management matrixes.

Ранжирование заключается в упорядочении оцениваемых объектов в соответствии с определенным признаком, т.е. в расположении критериев оценки в порядке убывания их значимости. Оценивание предполагает назначение оцениваемым объектам количественных или качественных характеристик в зависимости от степени выраженности определенного признака.

Для компании, имеющей множество различных контрагентов, очень важно правильно и своевременно определить перспективность работы с определенным покупателем, разработать шаги по дальнейшему взаимодействию, установить оптимальные финансовые условия работы.

Удобным способом для осуществления управленческого ранжирования дебиторской задолженности является АВС-метод. АВС-анализ может использоваться в отношении любого перечня клиентов - достаточно широкого для того, чтобы его ранжировать.

К наиболее распространенным параметрам классификации дебиторской задолженности можно отнести:

- Сумма долга
- Просрочка платежа

Дадим характеристику типов дебиторской задолженности, ранжированных по мере убывания суммы долга (согласно методу АВС). Категория А - наиболее крупные дебиторы, требующие постоянного и скрупулезного учета и контроля. Категория В - менее важные для предприятия деби-

торы, которые оцениваются и проверяются регулярно, однако не очень часто. Категория С представляет собой, как правило, широкую номенклатуру дебиторов с мелкими суммами долгов.

Определим типы дебиторской задолженности, ранжированные по мере убывания срока платежа (согласно методу ABC). Категория А – надежные дебиторы, соблюдающие сроки оплаты. Категория В – дебиторы с несущественными сроками нарушения срока платежа, долги которых взыскиваются «мягкими» приемами. Категория С представляет собой дебиторов с длительными сроками возникновения долгов, к которым применяются усиленные меры к взысканию и в дальнейшем жесткие кредитные условия.

В ряде случаев в зависимости от состояния структуры дебиторской задолженности может выделяться и категория мельчайших клиентов Д, носящих, как правило, для рассматриваемого предприятия несущественный «разовый» характер.

Сформулируем общие правила управления категориями дебиторов А, В, С.

Для клиентов категории А необходимы:

- регулярная оценка достоверности прогноза платежей;
- возможное введение льготных условий взаимодействия (для клиентов, ранжированных по сумме);
- ежедневное обновление данных в базе данных;
- постоянные отслеживание объемов заказываемых партий и регулярности взаимодействия.

Для дебиторов категории В применяются те же меры, что и для категории А, но они осуществляются реже и с большими приемлемыми допусками.

Для управления клиентами категории С выделим отдельные рекомендации:

- необходима оценка клиента на предмет продолжения отношений;
- фиксация информации о клиенте должна быть простой, контроль за состоянием долгов можно производить периодически (касается клиентов с мелкими суммами долгов).
- ужесточение условий платежей (для клиентов, ранжированных по срокам).

При совмещении градаций дебиторов по суммам и срокам получаем матрицу управления дебиторской задолженностью, включающую в себя 9 типов дебиторов (табл. 1).

Таблица 1

Группировка должников

→ среднее время просрочки, дни	0 – 30 (С)	30 – 90 (В)	Более 90 (А)
↓ объем продаж, руб.			
Высокие (А)	1	2	3
Средние (В)	4	5	6
Небольшие (С)	7	8	9

Рекомендации матрицы «Группировка должников»:

1. Это, как правило, благонадежные постоянные покупатели, которые могут рассчитывать на льготные условия продаж.

2. Постоянные клиенты с небольшой задержкой платежа. Тактика работы с ними, как правило, заключается в «мягких» напоминаниях об оплате по телефону о необходимости платежа.

3. Клиент может покупать весь ассортимент продаж, однако постоянно срывает срок оплаты. В качестве дальнейших действий может быть введение этому клиенту более низкого лимита по объему отгрузки либо перевод его на частичную предоплату.

4. Благонадежные клиенты, обеспечивающие предприятию стабильные продажи.

5. Клиенты, обеспечивающие стабильный объем продаж с длительными сроками оборачиваемости платежей. Можно увеличить лимит по объему продаж, но при этом необходим тщательный контроль за движением возникающей задолженности.

6. Клиенты со стабильными продажами, но срывающие сроки оплаты. Необходимо подписание акта сверки и графика предстоящих платежей.

7. Благонадежные клиенты, но для ускорения оборачиваемости и максимизации дохода можно предложить таким потребителям оптовые ценовые скидки.

8. Как правило, мелкие начинающие потребители. Можно попробовать наладить отношения, стимулируя продажи.

9. Клиенты с низкими продажами и оборачиваемостью. Целесообразно или отказаться от взаимодействия, либо работать только по предоплате.

Итак, АВС-анализ заключается в выделении на основании статистических данных групп должников, характеризующихся различной значимостью, каждая из которых требует определенного подхода при дальнейшем взаимодействии. АВС-группировка дебиторской задолженности чаще всего осуществляется по критериям суммы и срока долга.

Литература

1. Дудин А. Дебиторская задолженность. Методы возврата, которые работают. – СПб.: Питер, 2012.

2. Кручинецкий С.М. 10 правил управления дебиторской задолженностью // www.piter-consult.ru.
3. Козенкова Т.А. Долгосрочное инвестирование путем участия в капитале. Безвозмездные формы финансирования. – М.: Финансовая жизнь, 2011, 2.
4. Кривошей В.А., Голик В.А. Анализ взаимосвязи налогового планирования и финансовых результатов организации // Белгородский экономический вестник: Научно-информационный журнал. - Белгород: Белаудит. - 2003. - № 2.
5. Лукаевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник – М.: Эксмо, 2010.
6. Мальцева И.В. Политика управления дебиторской задолженностью на предприятии // Финансовый менеджмент, 2009, №1.
7. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Под общей редакцией Н.А. Адамова, 2-е изд. – М.: «Экономическая газета», 2011.
8. Якутин Ю.В. Интегрированные корпоративные структуры в рыночной экономике. Москва, 2009.