

ОЦЕНКА ТОРГОВОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ ПРЕВЕНТИВНОГО КОНТРОЛЯ

CZU: 657.444:338.43(476)

ЩЕРБАТЮК С.¹, ТРУТНЕВА Н.²

^{1,2} УО «Гродненский государственный аграрный университет», 230008, г. Гродно, ул. Терешковой, 18,
Республика Беларусь

E-mail:¹ Svet_ggau@mail.ru

Abstract. Article includes a study of the state of settlements for trade debt in the Republic of Belarus, including agricultural enterprises. In the structure of the debt, overdue debt and its annual growth were revealed. This indicates the need to proactively monitor the likelihood of toxic debt. Counterparty monitoring helps minimize this risk. A mechanism has been developed, that includes collecting information about the counterparty and creating a credit dossier. The proposed mechanism will allow to control the unjustified growth of receivables of agricultural organizations in The Republic of Belarus, to prevent excessive diversion of funds from their circulation.

Key words: counterparties, receivables, settlement of trade debts, analysis, solvency

JEL Classifications: C61, H12, L22, Q14

Введение

Кризисные является в мировой экономике, нестабильность сырьевых рынков, геополитические проблемы, высокая волатильность курсов национальных валют, наряду с прочими факторами увеличивают риски ухудшения финансового состояния национальных компаний, что приводит к утрате их финансовой устойчивости и неплатежеспособности.

Обострение ситуации с платежеспособностью национальных компаний в 2020 году во многом связано с последствиями пандемии COVID-19, которая оказала более негативное влияние на экономическую активность в первой половине 2020 года, чем ожидалось. Так, в бюллетене «Перспектив развития мировой экономики» за апрель 2020 г. Международный валютный фонд назвал ситуацию, связанную с воздействием пандемии на мировую экономику как «кризис, не похожий ни на какой другой» (IMF, June 2020). Согласно исследованиям МВФ, синхронизированный характер спада усиливает нарушения во внутренней экономике стран во всем мире. Торговля сократилась почти на 3,5 процента (относительно предыдущего года) в первом квартале вследствие слабого спроса, резкого падения трансграничного туризма и сбоями в поставках в связи с закрытием предприятий (которые в некоторых случаях усугублялись ограничениями в торговле). (IMF, June 2020). Стремясь компенсировать потери, вызванные последствиями пандемии, многие организации повышают рискованность своего бизнеса, в том числе посредством стимулирования сбыта продукции через систему кредитования своих клиентов, что чревато возникновением токсичной задолженности. Это, в свою очередь, порождает цепную реакцию неплатежей как в отдельных отраслях, так и в экономике страны в целом. Глубокая неопределенность относительно развития пандемии является одним из главных факторов, влияющих на экономические перспективы, и затрудняет оценку соотношения рисков. (IMF, June 2020). Таким образом, возрастает потребность компаний в выработке механизма нивелирования рисков неплатежей контрагентов. В основе действия такого механизма

будет лежать информация, дающая представление о способности клиента оплатить долги в установленные сроки.

Целью настоящего исследования является оценка состояния торговой задолженности сельскохозяйственных организаций Республики Беларусь и разработка механизма ее превентивного контроля для минимизации риска потерь компаний от токсичных долгов. Оценка состояния взаиморасчетов, наличия и структуры задолженности производилась на основании статистических данных Республики Беларусь, представленных национальными органами статистики на официальных сайтах (<https://www.belstat.gov.by>), были использованы Аналитические обзоры Национального Банка Республики Беларусь.

Апробация предложенных методик оценки платежеспособности организаций проводилась на основании данных сельскохозяйственных предприятий Республики Беларусь с использованием их годовой бухгалтерской отчетности.

Основное содержание статьи

Изучение динамики состояния расчетов между субъектами хозяйствования в Республике Беларусь показывает, что кредиторская задолженность на 1 января 2020 г. по сравнению с 1 января 2019 г. увеличилась в рублевом эквивалента на 10,8 процента (в долларом – на 13,46%, по сравнению с 1 января 2018 г. – на 12,03%), дебиторская задолженность за этот период выросла в рублевом эквивалента на 7,9 процента, в долларом – на 10,5%, а по сравнению с 1 января 2018 г. – на 15,56% (таблица 1).

Просроченная кредиторская задолженность на 1 января 2020 г. уменьшилась на 4,6 процента в рублевом эквивалента (на 2,31% - в долларом), просроченная дебиторская задолженность уменьшилась на 0,6 процента (в долларом эквивалента это составило +1,77%). Как видно, в 2020 г. Снижается доля просроченной задолженности в целом по республике. При этом доля организаций, имеющих просроченную задолженность (в процентах к общему их числу), снижается незначительно. Просроченную кредиторскую задолженность на 1 января 2020 г. имели 62,1 процента организаций (на 1 января 2019 г. - 62,5 процента). Просроченная дебиторская задолженность на 1 января 2019 г. наблюдалась у 75,6 процента организаций (на 1 января 2019 г. - у 75,7 процента) (National Bank of the Republic of Belarus (January 2020)).

Таблица 1. Состояние задолженности организаций Республики Беларусь

Показатель	Сумма, млн.долл.США			Цепной темп роста, %		Темп роста 2020/2019, %
	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020	2019/2018	2020/2019	
Кредиторская задолженность организаций Республики Беларусь (КЗ)	23079,18	22789,98	25856,58	98,75	113,46	112,03
том числе просроченная	3664,93	3844,80	3756,08	104,91	97,69	102,49
в % к общей сумме	15,88	0,00	0,00	x	x	x
Дебиторская задолженность организациям Республики Беларусь (ДЗ)	16972,52	17749,14	19613,00	104,58	110,50	115,56
в том числе просроченная	3578,55	3707,61	3773,25	103,61	101,77	105,44
в % к общей сумме	21,08	0,00	0,00	x	x	x

Превышение задолженности организаций Республики Беларусь над задолженностью организациям Республики Беларусь	6106,66	5040,84	6243,59	82,55	123,86	102,24
в % к ДЗ	35,98	28,40	31,83	х	х	х
в том числе просроченная	86,38	137,19	-17,17	158,82	-12,51	-19,88
в % к общей сумме	1,41	2,72	-0,27	х	х	х

Примечание: источник – собственная на разработка на основе данных официальной статистики

Что касается сельскохозяйственных организаций, то в 2020 году наблюдается снижение просроченной задолженности. При этом доля просроченной кредиторской задолженности превышает долю просроченной дебиторской задолженности (таблица 2).

Таблица 2. Динамика просроченной задолженности организаций Республики Беларусь

Показатель	Просроченная дебиторская задолженность в % к общей дебиторской задолженности			Просроченная кредиторская задолженность в % к общей кредиторской задолженности		
	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020
Всего по РБ	21,1	20,9	19,2	15,9	16,9	14,5
в том числе сельское, лесное, рыбное хозяйство	26,9	28,6	27,9	35	36,5	31

Примечание: источник – собственная на разработка на основе данных официальной статистики

Более детально динамика дебиторской задолженности сельскохозяйственных организаций в разрезе областей Республики Беларусь рассмотрена на рисунках 1 и 2. Как видно, темп роста дебиторской задолженности по сельскохозяйственным организациям Республики Беларусь был наиболее высок в 2016 году и составлял +34% к предшествующему году (рисунок 1), причем наибольший рост наблюдался в Гомельской области.

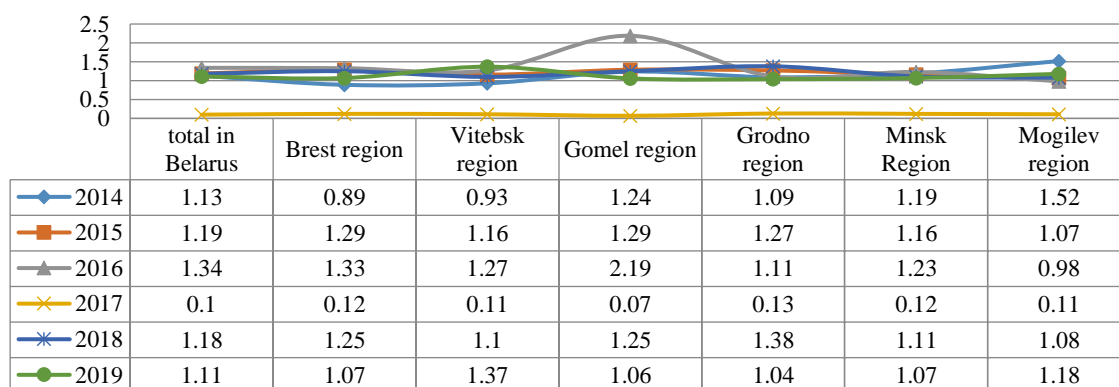


Рисунок 1. Темп роста дебиторской задолженности по сельскохозяйственным организациям Республики Беларусь, индекс, в том числе по областям (раз)

Примечание: источник – собственная на разработка на основе данных официальной статистики

В 2019 году прирост торговой задолженности дебиторов сельскохозяйственных организаций +11% к уровню 2018 года. Лучшая ситуация наблюдалась в Гродненской области, рост указанной задолженности был практически нивелирован.

Что касается просроченной дебиторской задолженности, то максимальный ее рост наблюдался в 2016 году в Гомельской области (более, чем в 4 раза по сравнению с 2015 г., тогда как по республике в целом – прирост составил 70%). В 2019 году наилучших результатов по сдерживанию роста просроченной дебиторской задолженности добились сельскохозяйственные предприятия Гродненской области. (рисунок 2)

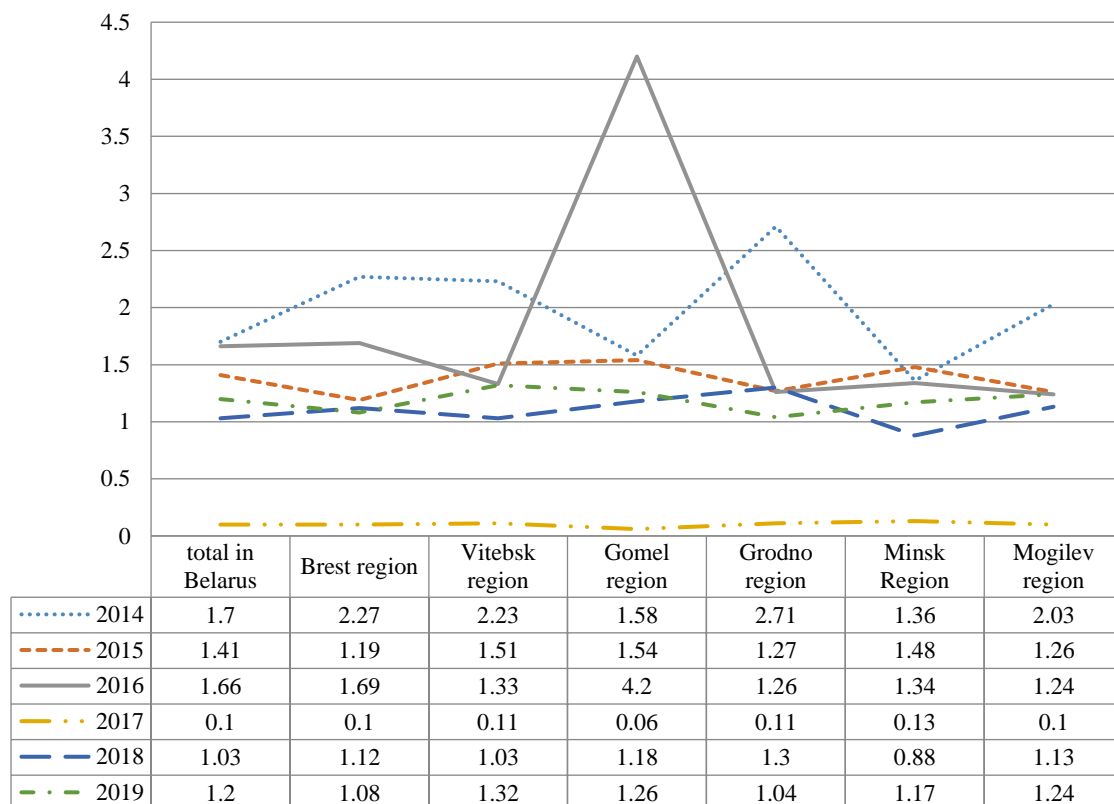


Рисунок 2. Темп роста просроченной дебиторской задолженности по сельскохозяйственным организациям Республики Беларусь, индекс, в том числе по областям (раз)

Примечание: источник – собственная разработка на основе данных официальной статистики

Таким образом, исследование показывает, что в Республике Беларусь наиболее эффективно управляют долгами в сельскохозяйственном секторе организации Гродненской области. Поэтому опыт данных предприятий целесообразно взять за основу при выработке механизма превентивного контроля токсичной задолженности. Обращаясь к современным подходам в теории и практике финансового менеджмента, можно обозначить ключевые задачи при управлении дебиторской задолженностью. Они связаны с оценкой, во-первых, дополнительных издержек ведения бизнеса, включающих расходы по управлению системой кредитования, потери по сомнительным долгам, а также издержки, вызванные невозможностью использования отвлеченных в дебиторскую задолженность денежных средств в более прибыльных целях; во-вторых, выгод от увеличения объемов продаж, которое может быть достигнуто при

предоставлении покупателям отсрочки платежа (Берзон и Теплова, 2014; Ванхорн, 2008; Миддлтон, 1997; Этрилл, 2006).

Поскольку качество любой дебиторской задолженности оценивается исключительно степенью вероятности ее своевременной оплаты (Ванхорн, 2008), то большое значение имеет отбор потенциальных покупателей и определение условий кредитной политики фирмы (Бернштейн, 2003; Ванхорн, 2008; Ковалев, 2007; Миддлтон, 1997; Этрилл, 2006), а также мониторинг инкассации долгов (Берзон и Теплова, 2014; Бланк, 2005; Ковалев, 2007; Лысенко, 2012; Миддлтон, 1997; Этрилл, 2006). При этом следует понимать, что предоставляемые потребителям кредиты в виде счетов дебиторов ... как части оборотного капитала являются ... расходом средств компании. Минимизация этих инвестиций по отношению к уровню и характеру обычной деятельности приобретает критическое значение для управления функционирующим капиталом в целом. (Херлферт, 2003).

Таким образом, работа по управлению дебиторской задолженностью сконцентрирована на снижении токсичности долгов по двум направлениям:

1. уже имеющейся дебиторской задолженности;
2. потенциальной дебиторской задолженности.

В данном случае степенью токсичности характеризуется некачественная дебиторская задолженность, включающая сомнительные долги (Doubtful Debts) и безнадежные долги (Bad Debts).

Поскольку взаимоотношения между контрагентами строятся на договорной основе (например, в соответствии с Гражданским Кодексом Республики Беларусь (<http://pravo.by/>)), то в рамках управления дебиторской задолженностью возникает необходимость формирования двух систем мониторинга:

1. на стадии заключения договора (оценка надежности потенциального дебитора);
2. в процессе исполнения договора (мониторинг инкассации долгов) (Щербатюк, 2017).

Оценка надежности потенциального дебитора является частью кредитной политики фирмы. То есть уже на стадии заключения договора с покупателем необходимо минимизировать риск потерь от токсичности долга.

В практике менеджмента выработаны определенные подходы к анализу факторов, которые учитываются при разработке кредитной политики фирмы.

Можно встретить мнение, что кредитные условия будут определяться, во-первых, состоянием конкурентной среды, а во-вторых, параметрами кредитоспособности клиента-потребителя (Хелферт, 2003). В более развернутом виде применяют «пять С кредита»: кредитоспособность (capital), лимит кредита (capacity), обеспечение кредита (collateral), характеристика самого клиента (character) (Этрилл, 2006).

В большинстве случаев используются стандарты оценки покупателя и диверсификации условий предоставления кредита (Бланк, 2005; Берзон и Теплова, 2014; Ванхорн, 2008; Ковалев, 2007; Лысенко, 2012), в основе которых лежит оценка кредитоспособности клиента.

Исследования белорусской и российской практики оценки контрагентов показала, что они в своем большинстве сводятся к мониторингу уже возникшей задолженности и контролю за ее взысканием.

Например, Подсумкова (2017) разработала алгоритм оценки состояния дебиторской и кредиторской задолженностей, обосновала необходимость управления и контроля баланса дебиторской и кредиторской задолженностей, преимущества сбалансированности задолженностей по ряду предприятий города Саратова. Для этого ей предложена экономико-математическая модель, построенная на основе выявления корреляционной связи между факторами, причем в качестве переменной выступает

дебиторская задолженность, а в качестве зависимой величины - задолженность кредиторская.

Работа Карповича и Манжинского (2017) по характеристике основных методов управления дебиторской задолженностью включает сравнительную экспертную оценку эффективности применения этих методов в зависимости от конкретных целей и приоритетов дебитора во взаимоотношениях с кредитором. Анализ устойчивости клиента опирается на срок сотрудничества, объем продаж, просроченную задолженность у клиента на конец периода. Отнесение клиента к конкретной группе производится на основе расчета интегральной оценки, которая представляет собой произведение баллов по всем указанным параметрам.

Галаяутдинова (2015) предложила систему мониторинга дебиторской задолженности, которая включает сбор, агрегацию, фильтрацию данных, а также выдает возможные варианты дальнейших действий, что поможет предприятию сэкономить время, исключить субъективный фактор, позволит минимизировать вероятность «механических» ошибок при выявлении проблемных долгов. Система мониторинга Галаяутдиновой (2015) включает таблицу для мониторинга дебиторской задолженности одновременно в нескольких ракурсах: по документам с целью выявления неоплаченных счетов-фактур; по контрагентам с целью выявления проблемных (ненадежных) контрагентов и осуществления дальнейшей работы с ними на особых условиях; по подразделениям финансового менеджмента с целью мониторинга эффективности работы отдельных подразделений; по предприятию в целом с учетом осуществления сверки имеющихся встречных обязательств.

Касачевой и др. (2018) предложена система ключевых показателей для оценки качества дебиторской задолженности: уровень сокращения дебиторской задолженности; уровень ликвидной просроченной дебиторской задолженности; уровень субнеликвидной просроченной и уровень неликвидной просроченной дебиторской задолженности; уровень оптимизации (урегулирования) просроченной дебиторской задолженности.

Развернутую характеристику превентивных мер к снижению риска возникновения токсичных долгов и механизм их реализации в практике российских предприятий дают Щурина и Пруненко (2017).

Зарубежные практики (например, Deloitte), предлагают алгоритм действий в рамках управления дебиторской задолженностью, которые помогают обеспечить своевременное погашение долговых обязательств торговых партнеров (определение политики выдачи кредита клиенту и взыскание долга; мониторинг основных данных о клиенте; своевременность выставление счетов клиенту на основе автоматизации и цифровизации этого процесса, создания электронного портала для клиентов; взыскание просроченных долгов; формирование отчетов о просроченных платежах).

Таким образом, как показывает анализ специальных источников, большинство подходов к управлению дебиторской задолженностью предполагает систематизацию информационных ресурсов. Например, Этрилл (2006) включает в перечень таких источников рекомендации других фирм, рекомендации банков, публикуемая отчетность, интервью с клиентом, сведения кредитных агентств, рейтинги кредитоспособности и отчеты о кредитных операциях, регистры решений окружных судов, другие поставщики. Ванхорн (2008) добавляет сюда результаты банковских и коммерческих проверок, собственный опыт компании. К примеру, крупнейшие западные банки предоставляют онлайн-приложения, которые позволяют отслеживать платёжные документы и контролировать выплату задолженностей покупателей (Щурина, Пруненко, 2017).

При этом объем собираемой информации и глубина ее исследования (они обуславливают объем информационных издержек) по каждому контрагенту должны

определяться с учетом ожидаемого экономического эффекта от получаемого заказа на продукцию и затрат на исследование надежности потенциального клиента. Глубина оценки контрагента зависит также от системы условий кредитования, сферы его деятельности, объема сделки.

Поэтому для контроля риска возникновения токсичных долгов рекомендуем разделять контрагентов по следующим группам:

1-я группа – покупатели, кредитование которых осуществляется в общем порядке, а в отдельных случаях, предполагающих получение значительных экономических выгод для компании-кредитора – на льготных условиях;

2-я группа – покупатели, кредит которым может быть предоставлен в ограниченном объеме (ограничения могут касаться суммы кредита, периода его представления либо обоих условий);

3-я группа – покупатели, кредит которым не предоставляется ввиду высокой степени риска образования просроченной дебиторской задолженности (Щербатюк и др., 2017).

В целях минимизации информационного риска, нами проведена систематизация полученной информации о клиенте в виде кредитного досье, которое включает следующие разделы:

1. информация, полученная о контрагенте на сайте официальных государственных органов (Так, можно воспользоваться открытыми информационными источниками, размещенными на официальных сайтах государственных органов и правовых порталах Республики Беларусь, Украины и России (<http://pravo.by/>, <https://vcpi.nlb.by/pravovye-internet-resursy/respublika-belarus>, <http://ncpi.gov.by/>, <http://www.minfin.gov.by/ru/accounting/>, <https://www.mof.gov.ua/uk>, <https://lawportal.com.ua/>, <http://uaport.net/cat/site/ukr-pravo-at-ua>, <https://legalexpert.in.ua/>, <https://www.minfin.ru/>, <http://www.pravo.gov.ru/>, <http://pravo.minjust.ru/>). Для альтернативной проверки контрагентов можно использовать дополнительные интернет-сервисы Республики Беларусь, Украины, России) (<https://kartoteka.by/>, <https://legat.by/>, <https://ci.cbt.ua/>, <https://nomis.com.ua/ru>, <https://opendatabot.ua/>, <https://youcontrol.com.ua/>, <https://vladelets.online/> и др.));

2. информация, размещенная на сайте контрагента;

3. информация, полученная из документов, предоставленных клиентом, в том числе результаты мониторинга платежеспособности клиента (Щербатюк и др., 2017).

В рамках третьего раздела рекомендуем проводить мониторинг финансового состояния контрагента. **Подмониторингом контрагента** будем понимать постоянное наблюдение за исполнением им договорных обязательств, а под **мониторингом финансового состояния контрагента** – диагностику на регулярной основе его платежеспособности и прогноз его финансовой устойчивости на период исполнения договора. Ослабление финансовой устойчивости контрагента проявляется в снижении его платежеспособности, появлении затруднений в обеспечении поставок продукции (выполнении работ). (Щербатюк и др., 2017). Диагностика финансовой устойчивости организаций должна быть направлена на выявление у них признаков финансового кризиса, оценку вероятности ухудшения финансового состояния и утраты финансового равновесия (Щербатюк, 2015), что позволит реально оценить возможность погашения долга и выполнения договорных обязательств.

Анализ состава показателей диагностики финансовой устойчивости показывает, что в основном используются многокритериальные системы (например, методика У.Бивера; методика Комитета по обобщению практики аудирования (Великобритания); методика Украины по выявлению признаков неплатежеспособности; методика анализа финансового состояния организаций Российской Федерации; метод Ардженти; кредитный скоринг Д.Дюрана; дискриминантные модели Э.Альтмана, Р.Лиса, Р.

Таффлера, Дж.Фулмерра, Г.Спрингейта, Конана и Гольдера, Г.В.Савицкой, Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова; модели бинарного выбора Платта-Пантелоны, Барта, М.Змиевского, Г.В. Савицкой; метод рейтингового анализа Шеремета А.Д. и Сайфуллина Р.С., интегральные показатели Ж. Де Паляна, Ковалёва В.В. и Волковой О.Н. и др.). Реже используется однокритериальный подход, когда исследуются один-два критерия финансовой устойчивости (например, двухфакторная модель Э.Альтмана; методика анализа финансового состояния организаций Республики Беларусь).

Широкое применение получили *количественные методы кризисной диагностики*. Среди них можно выделить *регламентированные методики*, утвержденные на законодательном уровне (например, методика анализа финансового состояния организаций Республики Беларусь; методика Украины по выявлению признаков неплатежеспособности; методика анализа финансового состояния организаций Российской Федерации).

Так, Министерством финансов Республики Беларусь (<https://economy.gov.by/uploads/files/sanacija-i-bankrotstvo/PostSM-ot-12-12-2011-N1672.pdf>) определена система критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий, базирующаяся на показателях текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами. Несмотря на ограниченность показателей, используемых для анализа по данной методике (K1 – Current ratio, K2 – The ratio of own working capital, K3 – Asset liabilities ratio, а также Absolute liquidity ratio), она вполне подходит для экспресс-диагностики финансового состояния контрагента. Основанием для расчета указанных показателей платежеспособности являются балансовые данные, а сами коэффициенты имеют широкое распространение, из значения легко интерпретируются, поэтому эта методика достаточно проста в применении. Кроме того, для каждого коэффициента установлены нормативы в зависимости от отраслевой принадлежности (вида экономической деятельности) организации, что позволяет быстро установить уровень платежеспособности на отчетную дату.

Результаты такой экспресс-диагностики рекомендуем отображать к кредитному досье клиента. При этом можно использовать следующую демаркацию для каждого потенциального контрагента:

- а) по уровню его финансовой устойчивости, которая будет отражать возможность погашения долгов в обозримом будущем - financial stability (FS); pre-crisis state (PCS); crisis state (CS);
- б) исходя из уровня финансовой устойчивости в совокупности с прочими исследованными аспектами по конкретному клиенту определяется, к какой группе риска возникновения токсичных долгов он относится (low; medium, high);
- в) далее можно принимать решение о целесообразности заключения с ним договора и вариантах кредитных условий.

Для этого в кредитном досье делаются соответствующие пометки:

R – рекомендовано (recommended);

NR – не рекомендовано (not recommended);

AVR – дополнительная проверка (additional verification required).

В таблице 3 представлен анализ финансового состояния нескольких потенциальных клиентов – сельскохозяйственных организаций. На основании сравнения в динамике полученных данных с критериями коэффициентов можно увидеть, что только первый контрагент может считаться надежным с минимальным риском возникновения токсичных долгов. Две организации (С, D, I) должны быть дополнительно обследованы, поскольку их финансовое состояние характеризуется как финансово напряженное, уровень ликвидности, не соответствующий установленному критерию, свидетельствует

о высокой вероятности возникновения просроченных платежей. Что касается предприятия В – это потенциальный банкрот, у которого помимо низкой ликвидности наблюдается недостаток собственного оборотного капитала, а также высокий уровень долговой нагрузки, приближающейся к критическому уровню. Поэтому в отношении данного контрагента целесообразно отказаться от взаимодействия с ним.

Таблица 3. Экспресс-анализ финансового состояния предприятия для оценки его надежности

Контрагент	Тип финансового состояния	Отнесение к группе риска	Возможность заключения договора	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (норматив - не менее 0,2)					Коэффициент текущей ликвидности (норматив - не менее 1,5)				
				01.01..2017	01.01..2018	01.01..2019	01.01..2020	отклонение от норматива на нач. 2020г.	01.01..2017	01.01..2018	01.01..2019	01.01..2020	отклонение от норматива на нач.2020 г.
A	FS	низкая	R	0,43	0,38	0,33	0,4	0,2	1,76	1,63	1,48	1,66	0,16
B	CS	высокая	NR	-0,36	-0,53	-0,8	-0,79	-0,99	0,74	0,65	0,56	0,56	-0,94
C	CS	высокая	AVR	0,33	0,28	0,24	0,3	0,1	1,49	1,38	1,32	1,42	-0,08
D	PC S	средняя	AVR	0,26	0,22	0,17	0,25	0,05	1,35	1,28	1,2	1,33	-0,17
I	PC S	средняя	AVR	0,32	0,29	0,3	0,33	0,13	1,47	1,41	1,44	1,48	-0,02

Продолжение таблицы 3

Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами (норматив - не более 0,85)					Коэффициент абсолютной ликвидности (норматив - не менее 0,2)				
01.01..2017	01.01..2018	01.01..2019	01.01..2020	отклонение от норматива на нач. 2020г.	01.01..2017	01.01..2018	01.01..2019	01.01..2020	отклонение от норматива на нач. 2020г.
0,38	0,43	0,42	0,39	-0,46	0,05	0,07	0,05	0,09	-0,11
0,61	0,69	0,74	0,75	-0,1	0	0	0	0	-0,2
0,38	0,38	0,37	0,37	-0,48	0,01	0	0	0,01	-0,19
0,46	0,45	0,45	0,42	-0,43	0,01	0,01	0	0,01	-0,19
0,44	0,44	0,43	0,43	-0,42	0	0	0	0,02	-0,18

Источник: собственная разработка на основе отчетных данных сельскохозяйственных организаций

Если же рассматривать вопрос дополнительной проверки контрагента, что можно расширить анализ, например, на основе украинской методики. Заметим, что согласно данной методике признаками стойкой финансовой несостоятельности могут считаться: убыточность деятельности в течение двух лет; отклонения показателей ликвидности от предельного значения; остановки платежей, продолжается более трех месяцев, при наличии долговых обязательств, сроки платежей по которым наступили; наличие значительного (более трехсот минимальных размеров заработной платы) суммы непогашенных долговых обязательств, сроки платежей по которым наступили более трех месяцев назад; наличие значительной суммы непогашенных долговых обязательств, признанных юридическим лицом - должником или подтвержденные исполнительными документами; наличие у предприятия значительной суммы непогашенных штрафов, пени, неустойки, признанных в судебном порядке, за невыполнение условий договоров и несоблюдение требований законодательства; наличие заявления о возбуждении производства по делу о банкротстве данного

юридического лица, принятой к рассмотрению хозяйственным судом, или производство по делу о банкротстве этого юридического лица. При обнаружении указанных негативных обстоятельств целесообразно отказать потенциальному клиенту в заключении договора.

Выводы

Необходимость тщательной оценки надежности потенциального клиента и выявление риска возникновения токсичной дебиторской задолженности обусловлена тем, что бизнес нуждается в систематизированной комплексной информации для принятия соответствующих управленческих решений. Наличие просроченной и нереальной ко взысканию задолженности обременяет баланс компании и дает искаженное представление о ее ликвидности. Минимизации такого риска способствует грамотная политика управления дебиторской задолженностью, важнейшим элементом которой является мониторинг контрагентов и их платежеспособности.

Для мониторинга контрагентов нами предложено формировать кредитное досье, которое включает следующие разделы: 1. информация, полученная о контрагенте на сайте официальных государственных органов; 2. информация, размещенная на сайте контрагента; 3. информация, полученная из документов, предоставленных клиентом, в том числе результаты мониторинга платежеспособности клиента.

Мониторинг платежеспособности контрагента рекомендуем осуществлять на основе экспресс-диагностики. Результаты такой диагностики позволят в отношении потенциального клиента: а) оценить уровень его финансовой устойчивости, которая будет отражать возможность погашения долгов в обозримом будущем - financial stability (FS); pre-crisis state (PCS); crisis state (CS); б) отнести его к определенной группе риска возникновения токсичных долгов исходя из уровня его финансовой устойчивости (low; medium, high); в) принять решение о целесообразности заключения с ним договора (recommended (R); not recommended (NR); additional verification required (AVR)) и вариантах кредитных условий.

Дальнейшим этапом исследования должна стать оценка эффективности политики управления дебиторской задолженностью, которая будет включать мониторинг имеющихся на балансе токсичных долгов и их влияние на финансовое состояние предприятия-кредитора.

Библиография

- Berdnikova, L., Odarich, V. 2016. To the question of analysis of efficiency of the use of debt and accountants. *Karelian scientific journal*. 4 (17): 56-59.
- Bernstein, L.A. (2003). *Financial Reporting Analysis: Theory, Practice, and Interpretation*, Moscow: Finance and Statistics. Series on Accounting and Auditing.
- Berzon, N.I., Teplova T.V. (ed.). 2014. *Financial Management*. Moscow: KNORUS.
- Blank, I.A. (2005). *Financial Management*. Kiev: Elga, Nika Center
- Breg, S. 2005. *Handbook of CFO*. Moscow: Alpina Business Books.
- Brigham, U., Erhardt, M. (2009). *Financial Management*. St. Petersburg: Academy of Finance Series.
- Drucker, Peter F. 2004. *Encyclopedia of Management*. Moscow: Williams Publishing House.
- Eichler, L.V. 2013. *Financial management: current issues of enterprise finance management*. Omsk: SibADI.
- Etrill, P. 2006. *Financial Management for Non-Specialists*. St. Petersburg: Series "MVA Classics".
- Fallmouth, Hilmar J. 2003. *Controlling Tools from A to Z*. Moscow: Finance and Statistics.
- Galyautdinova, A. 2015. The problems of managing accounts receivable at the enterprise and ways to solve them. *Russian entrepreneurship*. 16(20): 3425–3440.
- Helfert, E. 2003. *Technique of financial analysis*. St. Petersburg: Academy of Finance series.

- Karpovich, A. Manzhinsky, S. 2017. Debt management methods as risk management tools, *Proceedings of BSTU*, 1 (5), 209-213.
- Khan, D., Hunchenberg, H. 2005. *PiK: Cost-oriented concept of controlling*. Moscow: Finance and statistics.
- Kovalev, V.V. 2007. *Financial management; Theory and Practice*. Moscow:TK Velby, Prospect Publishing House.
- Lysenko, D.V. 2012. *Financial Management*. Moscow: INFRA-M.
- Mescon, M., Albert, M., Hedouri, F. (1995). *Fundamentals of Management*. Moscow: Case.
- Middleton, D. 1997. *Accounting and financial decision making*. Moscow: Audit, UNITY.
- National Bank of the Republic of Belarus. January 2020. *Main trends in the economy and monetary sphere the Republic Of Belarus, analytical review*. Available on the Internet: <https://www.nbrb.by/publications/ectendencies/rep_2020_01_ot.pdf>
- O.V. Kasacheva et al. 2018. Overdue receivables of the organization: quality analysis, ways of prevention and regulation. *Finance and Credit*. 24(14): 833-843.
- Podsumkova, L. 2017. On the issue of the need to manage accounts receivable and payable of a manufacturing enterprise. *Bulletin of the Saratov Social and Economic University*. 4 (68): 64-67.
- Selezneva, N.N., Ionova, A.F. 2006. *The financial analysis. Financial Management*. Moscow: UNITY-DANA.
- Shchurina, S., Prunenko M. Management of accounts receivable of the company: theory and practice. *Online magazine "Naukovedenie"*. 9(1). Available on the Internet: <<http://naukovedenie.ru/PDF/87EVN117.pdf>>
- Shcharbatsiuk, S.Yu. 2015. *Development of methods for assessing the financial stability of agricultural organizations*. Grodno: Grodno State Agrarian University.
- Shcharbatsiuk, S.Yu., Kulish, N.V. et al. 2017. *Methodological and practical aspects of the control of settlements with counterparties of agricultural organizations*. Grodno: Grodno State Agrarian University.
- Siciliano, J. 2005. *Finances for non-financial managers*. Moscow: GrossMedia.
- Strategy for optimizing accounts receivables, Deloitte, Canada. Available on the Internet: <<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ca/Documents/finance/ca-en-FA-strategies-for-optimizing-your-accounts-receivable.pdf>>
- Sutyagin, V. 2011. Development and implementation of a mechanism for managing receivables in an enterprise. *Socio-economic phenomena and processes*. 10 (032): 178-185.
- Vanhorn, J., S, Wahovich, Jr., John, M. (2008). *Fundamentals of financial management*. Moscow: LLC I.D. Williams.
- Vasiliev, L.S., Petrovskaya, M.V. 2006. *Financial analysis*. Moscow: KNORUS.
- Walsh, C. 2001. *Key management indicators: How to analyze, compare and control data determining the value of a company*. Moscow: Case.
- World Economic Outlook Update. June 2020. International Monetary Fund. Available on the Internet: <<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/06/24/WEOUpdateJune2020/>>