

Оптимизационные схемы регулирования дебиторской задолженности предприятия

© 2009 Е.В. Воробьева

Всероссийская государственная налоговая академия
Министерства финансов Российской Федерации

В статье рассмотрены факторы, влияющие на рост дебиторской задолженности, предложены возможные варианты управления дебиторской задолженностью и механизмы ускорения скорости оборотного капитала. Акцентируется внимание на необходимости разработки стратегии управления кредиторской и дебиторской задолженностью организации, что позволит в перспективе своевременно и в полном объеме выполнять обязательства и будет способствовать финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: денежный поток организации, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, оборотный капитал, факторинг, вексель, аккредитив, торговая скидка, стратегическое управление.

Состояние дебиторской задолженности, ее размер и качество оказывают существенное влияние на финансовое состояние организации. По российским источникам, дебиторская задолженность в среднем составляет около 33% всех активов организаций.

Многие аналитики считают, что если кредиторская задолженность превышает дебиторскую, то предприятие рационально использует средства, т.е. временно привлекает в оборот средства большие, чем отвлекает из оборота. Бухгалтеры относятся к этому отрицательно, потому что кредиторскую задолженность предприятие обязано погашать независимо от состояния дебиторской задолженности. Просроченная дебиторская задолженность - это формула незаконного отвлечения оборотного капитала и нарушения финансовой дисциплины.

Сокращение дебиторской задолженности оценивается положительно, если это происходит за счет сокращения периода ее погашения; искусство управления дебиторской задолженностью заключается в оптимизации общего ее размера и ее своевременной конвертации в деньги. Если дебиторская задолженность уменьшается в связи с уменьшением отгрузки продукции, это свидетельствует о снижении деловой активности предприятия.

Важным соотношением в анализе денежных потоков организации является соотношение между оборачиваемостью дебиторской и кредиторской задолженности. По сути, от этого соотношения и зависит способность предприятия отвечать по своим краткосрочным обязательствам.

Под оборачиваемостью дебиторской задолженности понимается количество дней, в течение которых в организации формируется необходимая сумма денежных средств для покрытия своей кре-

диторской задолженности. Оборачиваемость кредиторской задолженности - временной промежуток, по истечении которого кредиторская задолженность организации должна быть погашена. Отметим, что для обеспечения точности учета денежных потоков необходимо исключить из анализа просроченную и долгосрочную задолженность компании, поскольку в отношении этих видов активов и обязательств не ожидается поступления платежей в ближайшем будущем.

Для оценки эффективности управления дебиторской задолженностью можно использовать следующие показатели.

1. Оборачиваемость дебиторской задолженности:

$$K_{дз} = V_p / ДЗ,$$

где $K_{дз}$ - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов;

$ДЗ$ - средняя величина дебиторской задолженности;

V_p - объем реализации.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятием. Если при расчете коэффициента выручка от реализации считается по переходу права собственности, то увеличение коэффициента означает сокращение продаж в кредит, его снижение свидетельствует об увеличении объема предоставляемого кредита.

2. Период погашения дебиторской задолженности:

$$Д_{дз} = T / K_{дз},$$

где $Д_{дз}$ - длительность погашения дебиторской задолженности, дн.;

$K_{дз}$ - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов;

T - отчетный период.

Чем продолжительнее период погашения, тем выше риск трансформации дебиторской задолженности в просроченную. Этот показатель следует рассматривать по юридическим и физическим лицам, видам продукции, условиям расчетов, т.е. по условиям заключения сделок.

3. Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств:

$$Y_{дз} = (ДЗ / СО) \cdot 100,$$

где $Y_{дз}$ - удельный вес дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств, %;

$ДЗ$ - средняя величина дебиторской задолженности.

Чем выше данный показатель, тем менее мобильна структура имущества предприятия.

4. Доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности:

$$Y_{сз} = (СЗ / ДЗ) \cdot 100,$$

где $Y_{сз}$ - доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности, %;

$СЗ$ - сомнительная задолженность, тыс. руб.;

$ДЗ$ - средняя величина дебиторской задолженности.

Данный показатель характеризует "качество" дебиторской задолженности. Тенденция к его росту свидетельствует о снижении ликвидности.

Основными задачами аналитического обеспечения управления дебиторской задолженностью являются:

- обоснование политики предоставления товарного кредита и инкассации задолженностей для различных групп покупателей и видов продукции;
- анализ дебиторской задолженности по персональному списку дебиторов, срокам образования и размерам;
- анализ допустимой и недопустимой дебиторской задолженности;
- оценка реальности дебиторской задолженности организации;
- анализ и ранжирование покупателей в зависимости от объема закупок, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты;
- контроль за расчетами с дебиторами по отсроченной или просроченной задолженности;
- оценка средних сроков погашения задолженности и сроков их изменения;
- предварительная оценка платежеспособности потенциальных покупателей;
- определение приемов и способов ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов;
- определение условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств.

При анализе дебиторских счетов необходимо сформировать портфель дебиторов, в котором наряду с такими показателями, как размеры, сроки возврата по отдельным долгам, нужно рассчитать средний срок возврата по всему портфелю. Далее необходимо проводить сравнительный анализ отдельных долгов со средним показателем. При этом полезно разбить дебиторов минимум на три группы: 1) группа дебиторов со сроками погашения меньше среднего показателя; 2) группа дебиторов со сроками погашения, примерно соответствующими среднему показателю; 3) группа дебиторов со сроками погашения, превышающими средний показатель. Особое внимание, конечно, должно быть уделено третьей группе дебиторов: по отношению к ним будут проводиться дополнительные работы по ужесточению условий договоров, предоставлению высоколиквидных залогов, оформлению дел в арбитражных судах. Напротив, для первой и второй групп возможно использование политики торговых скидок, товарных векселей, новых кредитных линий.

Зеркальным отражением работы с дебиторскими счетами является работа с кредиторскими счетами, по которым следует своевременно и в необходимом размере осуществлять денежные выплаты другим предприятиям. Бухгалтер компании часто показывает задержки и "размазывания по времени" денежных выплат, демонстрируя сохранение или даже увеличение доходов. Но в действительности эти невыплаченные суммы должны отражаться на счетах "к выплате", т.е. как накопление кредиторских долгов. Это, конечно, создает проблемы с предприятиями-поставщиками, банками и с другими кредиторами.

На предприятии должен постоянно осуществляться мониторинг кредиторских счетов по месяцам или за более короткие периоды времени. Сравняя месячные данные со среднегодовыми показателями кредиторской задолженности, можно быстро и оперативно принимать решения по улучшению позиций с кредиторскими долгами внутри года, квартала или месяца.

Для эффективного управления кредиторскими долгами полезно проводить их анализ по временным диапазонам.

Особое значение имеет управление дебиторской задолженностью, поскольку она ведет к прямому отвлечению денежных и других платежных средств из оборота. Существует ряд приемов и способов предотвращения неоправданного роста дебиторской задолженности, обеспечения возврата долгов и снижения потерь при их невозврате. Для этого необходимо:

- избегать дебиторов с высоким риском неоплаты, например покупателей, представляющих организации, отрасли или страны, испытывающие серьезные финансовые трудности;

- периодически пересматривать предельную сумму отпуска товаров (услуг) в долг исходя из финансового положения покупателей и своего собственного;

- при продаже большого количества товаров немедленно выставлять счета покупателям, с тем чтобы они получили их не позднее чем за день до наступления срока платежа;

- определять срок просроченных платежей на счетах дебиторов, сравнивая этот срок со средним по отрасли, с данными у конкурентов и с показателями прошлых лет;

- при предоставлении займа или кредита требовать залог на сумму не ниже величины дебиторской задолженности по предстоящему платежу, пользоваться услугами учреждений и организаций, взыскивающих долги при наличии поручительства;

- гасить задолженность путем зачета, т.е. предоставления встречного однородного требования, замены первоначального обязательства другим или предоставления иного исполнения долговых обязательств;

- продавать долги дебиторов банку, осуществляющему факторинговые операции, или другим организациям на основе договора цессии, если потери от невозвращенного долга существенно меньше, чем средства, которые необходимо потратить на его взыскание;

- обменивать дебиторскую задолженность на акции или доли участия в уставном капитале предприятия-должника в целях усиления своего влияния в его бизнесе.

В первую очередь необходимо не допускать необоснованной задолженности, роста не оплаченных в срок и безнадежных к возврату долгов. Важную роль здесь играет избранная форма расчетов между поставщиками и покупателями.

Для дебиторов с наибольшей степенью риска следует применять предоплату отпущенной продукции (товаров, услуг) или предлагать аккредитивную форму расчетов.

Управлять дебиторской задолженностью можно, стимулируя покупателей к досрочной оплате счетов. Обычно это делают путем предоставления скидок с цены продажи или стоимости поставки, если платеж осуществлен ранее договорного срока. Преимущество поставщика состоит в том, что, получив выручку раньше обусловленного срока и используя ее в денежном обороте, он возмещает предоставленную скидку.

В каждом из перечисленных случаев необходимы предварительный расчет и сопоставление до-

полнительных расходов от продаж в долг и расходов, связанных с риском неоплаты в установленный договором срок или превращения дебиторской задолженности в безнадежную к взысканию.

Передача дебиторской задолженности другим организациям может быть оформлена простым и переводным векселями. Применяя векселя как средство управления дебиторской задолженностью, необходимо иметь в виду, что для должника они всегда связаны с риском дисконта, т.е. потерь при передаче.

В современных условиях функционирования хозяйствующих субъектов приобретает все большее значение управление финансовыми потоками и, в частности, скоростью оборота капитала. Одним из способов повышения последней является факторинг.

По своей сущности факторинг представляет собой операцию, при которой осуществляется переуступка дебиторской задолженности в целях:

- 1) увеличения скорости оборота денежных средств;

- 2) снижения расходов по ведению счета;

- 3) гарантий погашения задолженности.

Основой сделки по продаже долгов дебиторов является договор переуступки права требования, или договор цессии. В соответствии с этим договором право требовать возврата долга и другие права и обязанности первоначального кредитора переходят к другой организации за соответствующую плату. По договору цессии новый кредитор может потребовать от должника уплаты не только основного долга, но и штрафов, пеней и неустоек. К договору прилагаются документы, подтверждающие сумму задолженности. Это может быть подлинник или копия первоначального договора, акт сверки взаимной задолженности кредитора и должника.

Договор факторинга отличается от договора цессии тем, что заключается он только с банком или кредитным учреждением и предполагает, кроме передачи долга, и операцию кредитования под уступку денежного требования. В этом договоре должен быть определен размер вознаграждения, уплачиваемого банку за оказанную операцию, и порядок оплаты дебиторской задолженности. Величина вознаграждения устанавливается обычно в процентах к сумме денежного требования.

Основные аргументы в пользу изменения факторинга могут быть сформулированы следующим образом: если преимущества поставщика, использующего факторинг, заключаются в трансформации дебиторской задолженности в оборотные средства, ликвидации кассовых разрывов, вызванных просрочками оплаты поставок, покрытии валютного и других рисков, вызванных предоставлением отсрочки, оптимизации управленческого учета за счет синхронизированных товарных и денежных

потоков и информационном обеспечении банка, то результатом внедрения факторинга в бизнес поставщика являются:

- 1) рост объема продаж за счет расширения товарного кредитования по объемам и срокам;
- 2) увеличение доли на рынке;
- 3) расширение и стабильная полнота ассортимента, построение долгосрочных отношений с покупателями;
- 4) экономия на расходах на дополнительный персонал, ускорение оборачиваемости товаров.

Разновидностью покупки долга является форфейтинг. Эта форма расчетов применяется главным образом во внешней торговле при продаже крупных объектов недвижимости (комплектов крупнотоннажного оборудования, крупных партий дорогостоящих товаров и т.п.). Покупка долга при форфейтинге оформляется оборотным документом, как правило, векселем кредитора без права регресса, т.е. на безоборотной основе. Основное отличие такой формы расчетов заключается в том, что кредитование поставщика осуществляется на средние и длительные сроки, в то время как факторинг предусматривает краткосрочное финансирование.

Одним из способов реструктуризации дебиторской задолженности является обмен долга на акции. Кредитор может обменять требования по возврату долга как на акции, выкупленные у акционеров, так и на акции, дополнительно выпущенные в связи с увеличением уставного капитала. В том и другом случае организация-кредитор в обмен на погашение дебиторской задолженности усиливает свою долю участия в управлении предприятием-должником, приобретает определенные права на его собственность и результаты деятельности.

При реструктуризации дебиторской задолженности путем предоставления кредитору права участия в акционерном капитале предприятия-должника долговое обязательство преобразуется в обязательство организации-дебитора провести дополнительную эмиссию своих акций и передать их во владение кредитору. Последний приобретает право продать эти акции инвесторам или стать совладельцем предприятия-дебитора, осуществить необходимые преобразования, повышающие эффективность его деятельности.

Дебиторская задолженность может быть взыскана через суд на основе предъявленной претензии к должнику. В тех случаях, когда суд отказал в удовлетворении иска, на основании его решения долг можно признать безнадежным и списать на финансовые результаты деятельности организации или за счет резерва по сомнительным долгам.

На убытки предприятия-кредитора может быть списана дебиторская задолженность по истечении срока исковой давности (три года), которая погашается отдельно по каждому дебитору на основании проведенной сверки расчетов, письменного обосно-

вания необходимости списания и приказа руководителя организации.

Таким образом, организация эффективного аналитического обеспечения управления дебиторской задолженностью позволит контролировать состояние расчетов с дебиторами, снижать риск невозврата дебиторской задолженности и образования просроченной задолженности, своевременно определять потребность в дополнительных ресурсах для покрытия дебиторской задолженности, вырабатывать рациональную политику предоставления кредитов, что приведет к улучшению финансового состояния предприятия.

Управление дебиторскими счетами предполагает решение следующего комплекса задач:

1. Анализ и контроль динамики показателей ликвидности, кредитоспособности дебиторов с составлением их рейтинга и портфеля дебиторских счетов.

2. Определение оптимального, максимально приближенного к среднерыночным показателям периода погашения дебиторских счетов. Задача возникает из-за того, что жесткий срок погашения приводит к оттоку клиентов к конкурентам, большие сроки погашения уменьшают приток денежной наличности, увеличивают риски неплатежей, а значит, и размеры страховых фондов.

3. Расчеты показателей поступления денежной наличности в соотношениях с показателями выручки от реализации продукции, работ и услуг, а также поступившей денежной наличности в соотношении с общими суммами долгов.

4. Составление отчета о дебиторских счетах, выявление отрицательных факторов, условий и разработка мероприятий по улучшению позиций организации по работе с долгами.

Для эффективного управления денежными потоками организация должна разработать и утвердить специальные бюджеты и планы, построить графики платежей, схемы и этапы прохождения заявок на оплату счетов поставщиков и выполнения прочих обязательств компании. В последнее время особенно эффективной становится система сбалансированных показателей, которая позволяет отслеживать не только финансовые потоки организации, но и следить за ее общим финансовым состоянием.

На сегодняшний день анализ и управление кредиторскими и дебиторскими долгами предприятия являются одними из важнейших факторов максимизации нормы прибыли, увеличения ликвидности, кредитоспособности и минимизации финансовых рисков. Правильно разработанная стратегия управления денежными потоками организации позволяет своевременно и в полном объеме выполнять возникшие обязательства, что способствует финансовой устойчивости предприятия.