

ЭКОНОМИКА. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 338

С. Л. Комарова, А. С. Белясова

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Заинтересованность предприятий в результатах своей деятельности усиливает необходимость использовать различные мероприятия по повышению финансовой устойчивости. Проведение комплексной диагностики и различных подходов в оценке финансового состояния дает возможность своевременно применять управленческие решения, выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности, находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Незакрытая дебиторская задолженность – это прямые убытки в работе организации. Поэтому особое значение приобретает работа по ее оптимизации.

При анализе дебиторской задолженности оценивается качество работы с коммерческими кредитами.

Однако дебиторская задолженность всегда являлась активом компании. На нее в случае неоплаты налоговых сборов или возбуждения дела о банкротстве может быть наложен арест. Ее можно уступить. Но ликвидным активом считается только та задолженность, которая может быть достаточно быстро истребована.

Поэтому только правильная работа с дебиторской задолженностью является залогом успеха компании. В противном случае коммерческого кредитования допускать нельзя.

К юридическим мерам оптимизации дебиторской задолженности можно отнести включение в договоры поставки пункта об инвентаризации склада покупателей.

К организационным мерам в целях предотвращения образования просроченной дебиторской задолженности должно быть отнесено формирование

стандартов оценки покупателей и дифференциация условий предоставления рассрочки платежа. Особое внимание должно уделяться проверкам контрагентов и работе с первичными документами.

При более детальном рассмотрении дебиторской задолженности можно выделить ряд неблагонадежных клиентов, которым предоставлен коммерческий кредит. Неблагонадежность их связана с периодическим непогашением дебиторской задолженности в установленные сроки. Несмотря на этот факт, в их адрес производится отгрузка продукции на условиях рассрочки платежа. Конечно, важно поддерживать отношения с контрагентами, заинтересованными в приобретении продукции общества, однако отношения должны быть доверительными. Поэтому, чтобы избежать накопления просроченной дебиторской задолженности и одновременно не потерять клиента, необходимо находить компромиссный вариант сотрудничества. К возможным вариантам такого сотрудничества можно отнести:

– перевод части покупателей на условия предварительной оплаты товара. При этом в качестве компенсации

можно предложить наименьшие сроки изготовления продукции (например, до 20 дней);

– предоставление покупателям продукции на смешанных условиях оплаты, т. е. 50 % суммы по спецификации (договору) они оплачивают авансовым платежом, а оставшуюся – после осуществления отгрузки в их адрес на условиях рассрочки платежа. Таким образом, предприятие может застраховать себя от возможной неоплаты всей партии товара.

Снижение просроченной дебиторской задолженности повышает мобильность средств предприятия, приводит к ускорению ее оборачиваемости, дает

возможность уменьшить сумму краткосрочных обязательств.

Следовательно, средства, полученные от контрагентов, направляются на погашение кредиторской задолженности или аккумулируются на расчетных счетах предприятия, за счет чего увеличивается коэффициент абсолютной ликвидности.

В настоящее время важно не только проанализировать финансовое состояние предприятия, разработать мероприятия по его улучшению, но и спрогнозировать финансовую устойчивость. Мероприятия можно представить в виде табл. 1.

Табл. 1. Мероприятия по повышению финансовой устойчивости предприятия

Состав мероприятий	Внутренний эффект, получаемый предприятием
1 Создание резервов из валовой и чистой прибыли	Повышение в стоимости имущества доли собственного капитала, увеличение величины источников собственных оборотных средств
2 Усиление работы по взысканию дебиторской задолженности	Повышение доли денежных средств, ускорение оборачиваемости оборотных средств, рост обеспеченности собственными оборотными средствами
3 Снижение издержек производства	Снижение величины запасов и затрат, повышение рентабельности реализации
4 Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности	Ритмичность поступления средств от дебиторов, большой «запас прочности» по показателям платёжеспособности

Приведенный состав мероприятий является общим для всех предприятий. Для каждой конкретной организации он может быть дополнен в ходе анализа финансов и производственной деятельности предприятия.

Таким образом, оценка финансовой устойчивости является не только частью анализа финансового состояния, но и выясняет вопросы имущественного положения предприятия, ликвидности, платежеспособности, кредитоспособности и рентабельности. Кроме того, анализ финансовой устойчивости вскрывает имеющиеся недостатки и позволяет наметить пути их устранения.

Проведем анализ на примере од-

ного из предприятий Могилевского региона, занимающегося строительномонтажными работами, – СМУ-6 ОАО «Белсельэлектросетьстрой». Основной проблемой его деятельности в 2010 г. явился высокий уровень дебиторской задолженности (по сравнению с 2009 г. сумма дебиторской задолженности увеличилась на 1273 млн р.). Почти все дебиторы – это предприятия Российской Федерации.

Таким образом, первоочередной задачей является повышение эффективности деятельности предприятия.

Также необходимо осуществлять контроль над состоянием расчетов с дебиторами, чтобы минимизировать риск

возникновения безнадёжной дебиторской задолженности. С целью повышения уровня рентабельности предприятия необходимо разработать мероприятия по снижению себестоимости реализованной продукции и операционных расходов, не включаемых в себестоимость.

Таким образом, было выяснено, что для стабилизации и улучшения финансового состояния предприятия следует провести ряд мероприятий, в ходе которых необходимо:

- уменьшить сумму дебиторской задолженности;
- увеличить финансовые результаты деятельности предприятия;
- обеспечить поиск новых источников получения доходов;
- активизировать работу с дебиторами.

В целях улучшения управления дебиторской задолженностью исследуемой организации необходимо:

- постоянно контролировать состояние расчетов с покупателями, особенно по отсроченным задолженностям;
- формировать своеобразное досье на покупателей, как существующих, так и потенциальных;
- разрабатывать эффективную дифференцированную политику работы с покупателями. Так, например, всех покупателей можно условно разбить на группы в зависимости от их надежности, финансового состояния и других показателей, важных с точки зрения возможности своевременного расчета за приобретаемую продукцию. Для каждой группы покупателей можно разработать собственную программу предоставления скидок и отсрочек за продукцию;
- проводить политику привлечения добросовестных клиентов, предлагая им новые подходы в обслуживании. Например, предоставление скидок за своевременную оплату оказанных услуг, досрочную оплату услуг и т. д.;
- проводить мероприятия, в том

числе с привлечением органов власти, по взысканию просроченной дебиторской задолженности.

В целях улучшения контроля за состоянием дебиторской задолженности необходимо:

- 1) проводить регулярный мониторинг и контролировать дебиторскую задолженность предприятия, отслеживая при этом соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей;
- 2) контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям;
- 3) по возможности ориентироваться на увеличение количества заказчиков с целью уменьшения риска неуплаты монопольным заказчиком.

В целях повышения эффективности контроля и анализа за дебиторской задолженностью целесообразно ввести в практику работы бухгалтерии исследуемого предприятия форму отчетности – «Анализ состояния дебиторской задолженности по срокам ее возникновения». Это позволит бухгалтеру представлять четкую картину состояния расчетов с разными дебиторами, своевременно выявлять просроченную задолженность и принимать меры по ее устранению.

Проведем анализ дебиторской задолженности по срокам ее возникновения. Это позволит оценить эффективность и сбалансированность политики кредита и предоставления скидок; определить области, в которых необходимы дополнительные усилия по возврату долгов; сделать прогноз поступлений средств и определить взвешенное старение дебиторской задолженности.

Взвешенное старение счетов определяется как разница между крайней границей срока возникновения и 30 днями отсрочки платежа, умноженная на удельный вес дебиторской задолженности в общей её сумме [1]. Анализ дебиторской задолженности исследуемого предприятия по срокам ее возникновения представлен в табл. 2.

Табл. 2. Анализ дебиторской задолженности предприятия по срокам её возникновения

Классификация дебиторов по срокам возникновения дебиторской задолженности	Сумма дебиторской задолженности, млн р.	Удельный вес	Взвешенное старение счетов, дн.
0...30	1892,22	0,61	0
30...60	651,42	0,21	6,3
60...90	279,18	0,09	5,4
90...120	62,04	0,02	1,8
120...150	62,04	0,02	2,4
150...180	31,02	0,01	1,5
180...360	124,08	0,04	13,2
Итого	3102	1,0	31

Предприятие реализует свою продукцию, предоставляя отсрочку покупателям не более 30 дней. На практике нередко задержки платежей сверх этого срока, что отражено в таблице. Из-за просроченной дебиторской задолженности средний реальный срок оплаты счетов дебиторами больше установленного на 31 день.

Для того чтобы представить реальную оценку средств, которые сможет получить предприятие от дебиторов, нужно оценить вероятность безнадеж-

ных долгов в группах по срокам возникновения задолженности.

Сумма безнадежных долгов определяется умножением суммы дебиторской задолженности на вероятность безнадежных долгов. Реальная величина задолженности рассчитывается путем вычитания из суммы дебиторской задолженности суммы безнадежных долгов [1].

Расчет реальной величины дебиторской задолженности исследуемого предприятия приведен в табл. 3.

Табл. 3. Расчет суммы безнадежных долгов предприятия

Классификация дебиторов по срокам возникновения дебиторской задолженности	Сумма дебиторской задолженности, млн р.	Вероятность безнадежных долгов	Сумма безнадежных долгов, млн р.	Реальная величина задолженности, млн р.
0...30	1892,22	0,02	37,84	1854,38
30...60	651,42	0,025	16,29	635,13
60...90	279,18	0,03	8,38	270,80
90...120	62,04	0,06	3,72	58,32
120...150	62,04	0,09	5,58	56,46
150...180	31,02	0,1	3,10	27,92
180...360	124,08	0,3	37,22	86,86
Итого	3102	0,625	112,14	2989,86

Расчет показывает, что предприятие не получит 112,14 млн р. или 6, 25 % от общей суммы дебиторской задолженности. На эту сумму должен быть сформирован резерв по сомнительным долгам.

Реальная величина задолженности составит 2989,86 млн р.

Для анализируемого предприятия

необходимо принять меры по уменьшению дебиторской задолженности за счет её продажи (факторинга). Можно обратиться к одной из факторинговых фирм, работающей как на нашем, так и на российском рынке.

Предметом факторинговых операций служит приобретение срочных обязательств клиентов, отсрочка по которым не превышает полугода.

Так как дебиторская задолженность нашего предприятия имеет весомое место в структуре оборотных активов ($(3102 / 6274) \cdot 100 = 49,44\%$), то получение денежных средств по ней будет способствовать дальнейшему развитию предприятия, а также улучшению его финансового состояния, ликвидности.

Для начала осуществления факторинговой сделки необходимо заключить договор факторинга (договор о переуступке права требования платежных документов). В период заключения договора следует оговорить сумму факторинговой сделки. Сумма реальной величины дебиторской задолженности составляет 2989,86 млн р. Переуступим фактор-фирме платежные требования на сумму 1494,93 млн р., что составляет 1/2 от суммы оставшейся дебиторской задолженности.

Заключив договор на факторинговое обслуживание, клиент несет расходы в виде оплаты услуг факторинговой компании.

В Беларуси клиент факторинговой компании оплачивает платеж, состоящий из двух частей: фиксированной ставки комиссии и процента, начисляемого на полученное финансирование. Вторая часть по смыслу есть не что иное, как процент за беззалоговый кредит.

Комиссия, или тариф на обслуживание, зависит от количества переданных дебиторов на факторинговое обслуживание, объема переданных денежных требований, отсрочки платежа, предоставленной дебитору клиентом. Комиссия устанавливается в процентах

от суммы счета-фактуры (обычно 1,5...2,5 %). Соответственно с увеличением объема сделки увеличивается и сумма комиссий. Процентная ставка за кредит, как правило, на 1...2 % выше ставок рынка краткосрочных кредитов [2].

Комиссия за финансовый сервис зависит от среднемесячного оборота клиента по факторингу и количества дебиторов, переданных на обслуживание.

Плата за факторинг в процентном выражении рассчитывается по формуле

$$P_{\text{фп}} = \frac{PK \cdot CP}{T}, \quad (1)$$

где $P_{\text{фп}}$ – стоимость факторинга, %; PK – стоимость кредитных ресурсов, %; CP – средний срок оборачиваемости средств в расчетах с покупателями; T – количество дней в году.

Стоимость кредитных ресурсов факторинговой компании составляет 18 % годовых.

Средний срок оборачиваемости средств в расчетах с покупателями найдем по формуле

$$CP = t \cdot \frac{\overline{ДЗ}}{B}, \quad (2)$$

где $\overline{ДЗ}$ – средний остаток суммы дебиторской задолженности, р.; B – сумма выручки предприятия, р.; t – количество дней исследуемого периода, дн.

Средний остаток суммы дебиторской задолженности равен:

$$\overline{ДЗ} = \frac{\frac{1}{2} \cdot ДЗ_1 + ДЗ_2 + ДЗ_3 + \dots + \frac{1}{2} \cdot ДЗ_n}{n - 1}, \quad (3)$$

где $ДЗ_1, \dots, ДЗ_n$ – остаток дебиторской задолженности на первое число каждого периода, р.; n – количество периодов [2].

В соответствии с формулой (3) средний остаток суммы дебиторской задолженности составит:

$$\begin{aligned} \overline{ДЗ} &= [0,5 \cdot 1829 + 3977 + \\ &+ 3807 + 4548 + 0,5 \cdot 3102] / 4 = \\ &= 3699,38 \text{ млн р.} \end{aligned}$$

Таким образом, средний срок оборачиваемости средств в расчетах с покупателями составит в соответствии с формулой (2):

$$CP = 360 \cdot \frac{3699,38}{28902} = 46,08 \text{ дн.}$$

Плата за классический факторинг в процентном выражении, в соответствии с формулой (1), будет равна:

$$P_{\text{фп}} = \frac{18 \cdot 46,08}{360} = 2,3 \text{ \%}.$$

Плата за факторинг в стоимостном выражении рассчитывается по формуле

$$P_{\text{фс}} = CD \cdot P_{\text{фп}}, \quad (4)$$

где $P_{\text{фс}}$ – стоимость факторинга, р.; CD – сумма факторинговой сделки, р.

Размер оплаты классического факторинга в стоимостном выражении

$$P_{\text{фс}} = (1494,93 \cdot 2,3) / 100 = 36,38 \text{ млн р.}$$

Данную сумму предприятие должно выплатить факторинговой компании за предоставление денежных средств от переуступленных прав по дебиторской задолженности.

В оплату услуг факторинговой компании, кроме процента, начисляемого на полученное финансирование, входит еще комиссионное вознаграждение. Размер комиссионного вознаграждения рассчитаем по формуле

$$K = CD \cdot SK, \quad (5)$$

где K – размер комиссионного вознаграждения, р.; SK – ставка комиссии, %.

Фиксированная ставка комиссии обычно составляет 1,5...2,5 % от суммы счета-фактуры (для расчетов возьмем максимальную ставку комиссии, рав-

ную 2,5 %) [2].

Так как по операции классического факторинга предприятие переуступает факторинговой компании платежные требования на сумму 1494,93 млн р., то размер комиссионного вознаграждения составит:

$$K = 1494,93 \cdot 2,5 = 37,37 \text{ млн р.}$$

Следовательно, общая сумма затрат Z предприятия на проведение факторинговой операции, выраженная в оплате услуг факторинговой компании, составит:

$$Z = P_{\text{фс}} + K; \quad (6)$$

$$Z = 36,38 + 37,37 = 73,75 \text{ млн р.}$$

Таким образом, общая сумма денежных средств S , которые поступят на расчетный счет предприятия от факторинговой компании, при проведении операции классического факторинга по договору факторингового обслуживания составит:

$$S = CD - Z; \quad (7)$$

$$S = 1494,93 - 73,75 = 1421,18 \text{ млн р.}$$

Рассмотрим изменение показателей оборачиваемости после проведения факторинговой операции:

$$\begin{aligned} \overline{ДС}_1 &= [0,5 \cdot 1458 + 201 + 126 + \\ &+ 185 + 0,5 \cdot 1619] / 4 = 512,63 \text{ млн р.;} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \overline{ДС}_2 &= [0,5 \cdot 145 + 201 + 126 + 185 + \\ &+ 1420,64 + 0,5 \cdot 1619] / 4 = 867,79 \text{ млн р.;} \end{aligned}$$

$$\Delta ДС = 867,79 - 512,63 = 355,16 \text{ млн р.}$$

После проведения факторинговой операции денежные средства в среднем увеличились на 355,16 млн р. Это очень благоприятно для предприятия.

Рассчитаем изменение дебиторской задолженности:

$$\overline{ДЗ}_1 = [0,5 \cdot 1829 + 3977 + 3807 + 4548 + 0,5 \cdot 3102] / 4 = 3699,38 \text{ млн р.};$$

$$\begin{aligned} \overline{ДЗ}_2 &= [0,5 \cdot 1829 + 3977 + 3807 + \\ &+ 4548 + 0,5 \cdot (3102 - 1494,93)] / 4 = \\ &= 3512,51 \text{ млн р.}; \end{aligned}$$

$$\Delta \overline{ДЗ} = 3699,38 - 3512,51 = 186,87 \text{ млн р.}$$

Дебиторская задолженность в среднем сократилась в результате факторинговой операции на 186,87 млн р.

Далее произведем расчет показателей оборачиваемости:

$$\overline{K_{об_{дз}}} = \frac{ВР}{ДЗ}, \quad (8)$$

где $K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности; ВР – выручка; ДЗ – дебиторская задолженность.

$$\overline{K_{об_{дз1}}} = \frac{5139}{3699,38} = 1,39 \text{ раза};$$

$$\overline{K_{об_{дз2}}} = \frac{5139}{3512,51} = 1,46 \text{ раза};$$

$$\Delta \overline{K_{об_{дз}}} = 1,46 - 1,39 = 0,07 \text{ раза.}$$

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в результате факторинговой операции увеличился на 0,07 раза, что свидетельствует об ускорении оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия.

Период оборачиваемости дебиторской задолженности найдем по формуле

$$\overline{T_{об_{дз}}} = \frac{T_{пер}}{K_{об}}, \quad (9)$$

где $T_{об}$ – период оборота дебиторской задолженности; $K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

$$\overline{T_{об_{дз1}}} = \frac{360}{1,39} = 258,99 \text{ дн.};$$

$$\overline{T_{об_{дз2}}} = \frac{360}{1,46} = 246,58 \text{ дн.};$$

$$\Delta \overline{T_{об_{дз}}} = 258,99 - 246,58 = 12,41 \text{ дн.}$$

Период оборачиваемости дебиторской задолженности в результате проведения факторинговой операции сократится на 12,41 дня, что является положительной тенденцией развития предприятия.

Текущие пассивы предприятия составят:

$$\begin{aligned} \overline{ТП} &= [0,5 \cdot 967 + 1736 + 1516 + \\ &+ 2433 + 0,5 \cdot 2155] / 4 = 1811,5 \text{ млн р.} \end{aligned}$$

Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитаем по формуле

$$\overline{K_{лик}^{абс}} = \frac{ДС + КФВ}{ТП}, \quad (10)$$

где ДС – денежные средства предприятия; КФВ – краткосрочные финансовые вложения; ТП – текущие пассивы.

$$\overline{K_{лик1}^{абс}} = \frac{512,63 + 1}{1811,5} = 0,284;$$

$$\overline{K_{лик2}^{абс}} = \frac{867,79 + 1}{1811,5} = 0,48;$$

$$\Delta \overline{K_{лик}^{абс}} = 0,48 - 0,284 = 0,196.$$

Для более наглядного восприятия сведем полученные данные в табл. 4.

Изменение показателей оборачиваемости и ликвидности представлено графически на рис. 1...3.

Табл. 4. Изменение показателей оборачиваемости и ликвидности после проведения факторинговой операции

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, раз			Период оборота дебиторской задолженности, дн.			Коэффициент абсолютной ликвидности		
фактический	плановый	$\overline{\Delta K_{об.дз}}$	фактический	плановый	$\overline{\Delta T_{об.дз}}$	фактический	плановый	$\overline{\Delta K_{лик}^{абс}}$
1,39	1,46	0,07	258,99	246,58	12,41	0,284	0,48	0,196

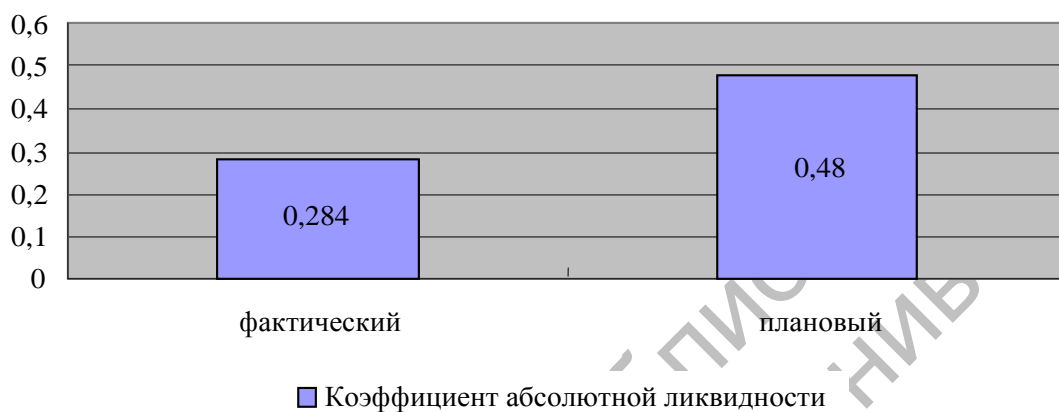


Рис. 1. Изменение абсолютной ликвидности

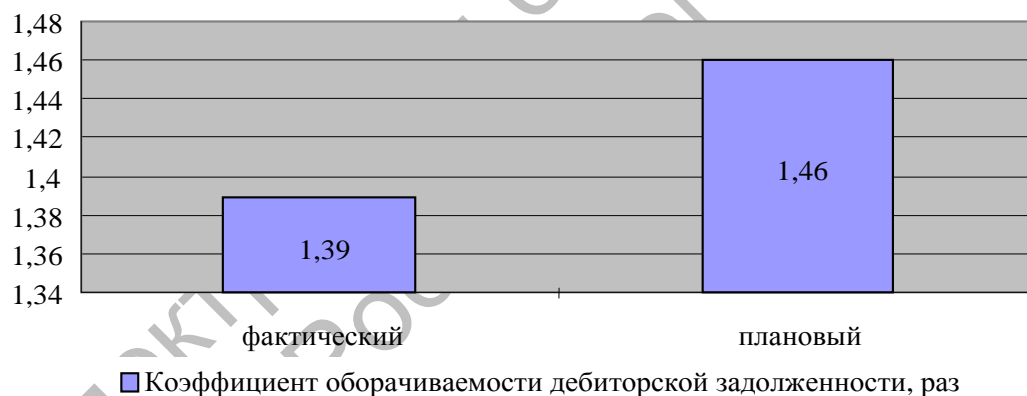


Рис. 2. Изменение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности

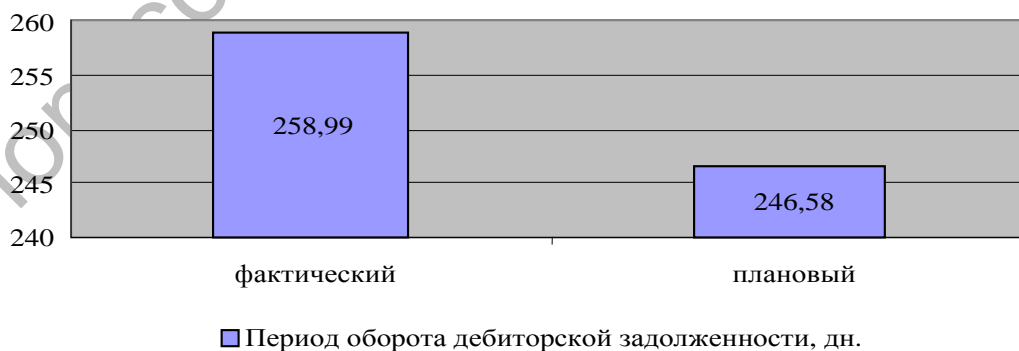


Рис. 3. Изменение периода оборота дебиторской задолженности

Полученную в результате факторинга сумму денежных средств предприятие может применять с целью дальнейшего повышения эффективности использования ресурсов и конкурентоспособности на рынке.

Основной проблемой деятельности предприятия в 2010 г. являлся высокий уровень дебиторской задолженности (по сравнению с 2009 г. сумма дебиторской задолженности увеличилась на 1273 млн р.). Следовательно, первоочередной задачей является повышение эффективности деятельности предприятия.

Анализ дебиторской задолженности показал, что предприятие не получит 112,14 млн р. или 6,25 % от общей суммы дебиторской задолженности. На эту сумму должен быть сформирован резерв по сомнительным долгам. Реальная величина задолженности составит 2989,86 млн р.

Для исследуемого предприятия необходимо принять меры по уменьшению дебиторской задолженности за счет

её продажи (факторинга).

В результате проведения факторинговой операции сумма дебиторской задолженности предприятия уменьшится на 1494,93 млн р., то, как видно из таблицы, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличится на 0,07 раза. Период оборачиваемости дебиторской задолженности сократится на 12,41 дня. Коэффициент абсолютной ликвидности увеличится на 0,196 раза. Данное изменение показателей оборачиваемости позволит повысить эффективность использования оборотных средств предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Википедия // Свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – М., 2011. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/Факторинг>.
2. ПО «Финансовый анализ предприятия» // Программа для проведения комплексного финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]. – М., 2011. – Режим доступа : <http://www.faprof.ru/?leaf=Analiz.htm>.

Белорусско-Российский университет
Материал поступил 27.12.2010

S. L. Komarova, A. S. Belyasova **Monitoring receivables**

The interest of enterprises in the results of their activities boosts the necessity of making arrangements to increase financial sustainability. Complex diagnostics and using different approaches in assessing the financial performance of the enterprise enable applying managerial solutions timely, detecting and eliminating drawbacks in the financial activity, finding reserves of improving the financial performance of the enterprise and its solvency, following up and making prognoses concerning the evaluation of the market niche occupied by the enterprise.