

Волостнова Валентина Александровна
канд. экон. наук, доцент кафедры финансового менеджмента
ВШЭ НИУ - Пермь
г. Пермь, Пермский край

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ: ВАРИАНТЫ СОКРАЩЕНИЯ

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы, касающиеся сущности дебиторской задолженности, эффективных методов управления дебиторской задолженностью в контексте мероприятий, направленных на её снижение и ускорение оборачиваемости. Приведены в сравнении следующие меры по сокращению дебиторской задолженности: факторинг, аутсорсинг и взаимозачет.

«Дебиторская задолженность – сумма задолженности дебиторов предприятию на определенную дату.

Текущая дебиторская задолженность – сумма дебиторской задолженности, которая возникает в ходе нормального операционного цикла или будет погашена в течение 12 месяцев после даты баланса» [2, с. 198].

Срочная дебиторская задолженность – задолженность по которой не наступил срок оплаты, образуется в том случае, если в договоре предусмотрена рассрочка платежа. При этом может быть частичное авансирование продукции (услуг) или отсутствовать таковое.

Просроченная задолженность образуется после истечения срока, установленного договором, она еще называется «сомнительной», т.е. предприятие начинает «сомневаться» в том, что деньги за отгруженную продукцию (предоставленные услуги) поступят в полном объеме. Просроченная задолженность требует особого внимания предприятия, так как именно из нее возникает безнадежная задолженность – та задолженность, в отношении которой существует уверенность в ее непогашении должником или по которой истек срок исковой давности.

Первоочередной задачей предприятий является недопущение перехода дебиторской задолженности из разряда текущей в разряд просроченной, а из просроченной – в безнадежную. Именно для этой цели служит реестр «старения», позволяющий провести анализ состояния дебиторской задолженности не только для клиентов, которые являются более значимыми для предприятия – кредитора и обеспечивают наибольший объем продаж, но и для всех остальных дебиторов. Данный документ позволяет исключить из числа партнеров предприятия с высокой степенью риска.

«Инкассация дебиторской задолженности посредством коммерческих переговоров предпочтительна остальным способам, так как в результате переговоров предприятие – кредитор имеет возможность взыскать с должников задолженность в полном объеме, в то время как при операции факторинга или оформлении дебиторской задолженности векселем часть суммы теряется на вознаграждение факторинговой компании или сумму дисконта соответственно. Коэффициенты инкассации рассчитываются по каждому сроку дебиторской задолженности (1, 2, 3 месяца и более) на основе статистических данных как отношение поступивших в определенном периоде средств по задолженности к объему реализации в периоде возникновения этой задолженности. Отражают темп возврата дебиторской задолженности» [4, с. 55].

В составе процедуры инкассации дебиторской задолженности должны быть предусмотрены:

- сроки и формы предварительного и последующего напоминаний по – покупателям о дате платежей;
- возможности и условия пролонгации долга по предоставленному кредиту;

– условия возбуждения дела о банкротстве несостоятельных дебиторов.

С целью обеспечения своевременного получения платежей за проданные товары (оказанные услуги, выполненные работы), организации эффективной работы структурных подразделений предприятия по снижению объема просроченной дебиторской задолженности, упорядочения процедур списания безнадежных долгов и обеспечения защиты экономических интересов предприятия при работе с должниками возможен следующий порядок мер:

– меры по предупреждению возникновения дебиторской задолженности: оформление договоров с указанием достоверных сведений, информирование покупателей о сумме оплаты, о дате и намерении приостановить отгрузку продукции;

– меры, направленные на взыскание просроченной дебиторской задолженности во внесудебном порядке. К ним могут быть отнесены следующие: отправка письма–претензии о нарушении условий договора, проверка мошеннических действий со стороны третьих лиц, информирование о приостановлении отгрузки продукции, направление актов сверки, подготовка пакета документов для передачи в юридический отдел для дальнейшего судебного взыскания, через определенное количество дней автоматическое расторжение договора;

– меры, направленные на взыскание просроченной дебиторской задолженности в судебном порядке и на стадии исполнительного производства.

Также в любой организации во внутренних нормативных документах должен быть прописан порядок работы по списанию просроченной дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность является активом предприятия, который связан с юридическими правами, включая право на владение.

В целом под активом понимается имущество, имущественные блага и права субъекта, имеющие стоимостную оценку. Будущая экономическая выгода, воплощённая в активе – это потенциальный, прямой или косвенный вклад в приток денежных средств субъекта. Следовательно, дебиторская задолженность – это будущая экономическая выгода, воплощённая в активе, и связанная с юридическими правами, включая право на владение. С экономической точки зрения, дебиторская задолженность – это номинальные деньги, которые числятся в активе предприятия, но по факту их нет, а есть только обязательство покупателей и заказчиков выплатить эти денежные средства. Следовательно, одним из возможных направлений по управлению дебиторской задолженности является ее сокращение, применение различных мероприятий по возврату денежных средств.

Актуальность сокращения размера дебиторской задолженности и периода ее обращения связана со стоимостью инвестиций, обеспечивающих финансирование дебиторской задолженности.

В настоящее время наиболее популярным методом сокращения дебиторской задолженности стала работа с факторинговыми компаниями.

Так, возможно перепродать права на взыскание дебиторской задолженности, если это приведет к чистой экономии. За осуществление такой операции банк или фактор–компания взимают с предприятия–продавца определенную комиссионную плату в процентах от суммы платежа. Ставки комиссионной платы дифференцируются с учетом уровня платежеспособности покупателя продукции и предусмотренных сроков ее оплаты. Кроме того, при проведении такой операции банк (фактор–компания) в срок до трех дней осуществляет кредитование предприятия–продавца в форме предварительной оплаты долговых требований по платежным документам (обычно в размере от 70 до 90% суммы долга в зависимости от фактора риска). Остальные 10–30% суммы долга временно депонируются банком в форме страхового резерва при его непогашении покупателем (эта депонированная часть долга возвращается предприятию–продавцу после полного погашения суммы долга покупателем) [3, с. 67].

«Не смотря на то, что факторинговая операция несет дополнительные расходы продавца, связанные с продажей продукции, а также утрату прямых контактов (и соответствующей информации) с покупателем в процессе осуществления им платежей, очень часто на практике используют эту и другие формы рефинансирования дебиторской задолженности, так как предоставленный кредит в короткие сроки сокращает период финансового и операционного цикла» [1, с. 49].

Благодаря договору факторинга предприятие может сразу получить от фактора плату за оказанные услуги, что позволяет не дожидаться оплаты от покупателя и планировать свои финансовые потоки. Таким образом, факторинг обеспечивает предприятия реальными денежными средствами, способствует ускорению оборота капитала и увеличению доходности.

Аутсорсинг – передача части функций предприятия профессиональной компании. Аутсорсинг в сфере взыскания долгов – передача функций предприятия по сбору долгов самостоятельной компании, специализирующейся в этой области.

Передача функций по взысканию может происходить на любой стадии существования долга. Опыт работы по аутсорсингу дебиторской задолженности, позволяет сделать следующий вывод – те предприятия, которые приняли для себя решение о сотрудничестве с профессиональной компанией на стадии образования долга, погашают не менее 50% долгов на этой стадии (без обращения в суд), а по некоторым предприятиям погашение происходит до 100%.

Когда от лица предприятия выступает специализированная компания, должник платит быстрее по следующим причинам:

- с предприятием должник всегда пытается договориться, со специализированной компанией договориться можно только в случае, когда предлагаемые сроки оплаты соответствуют интересам клиента.

- «Неотвратимость наказания». Если в дело вмешалась профессиональная компания, платить рано или поздно придется. Если должник платит быстрее, то платит в итоге меньше, так как судебная процедура грозит ему дополнительно штрафными санкциями.

- узнаваемость профессиональной компании на рынке. Если должник может из открытых источников получить информацию о работе профессиональной компании и ее результатах, это мотивирует его на оплату.

Преимущества передачи дебиторской задолженности на аутсорсинг:

- сокращаются сроки возврата долгов. Компания обеспечивает сокращенные сроки взыскания на всех стадиях, так как владеет технологией взыскания;

- результативность возврата просроченных сумм. Компания достигает результата в виде взыскания долга в несколько раз чаще, чем юристы, не специализирующиеся на данном вопросе;

- минимальные затраты связаны с вознаграждением компании, которые, как правило, определяются в процентом отношении от суммы переданного к взысканию долга.

В качестве примера варианта сокращения дебиторской задолженности можно привести проект по проведению взаимозачетов.

Рассмотрим более подробно вариант сокращения дебиторской задолженности путем проведения взаимозачетов по кредиторской и дебиторской задолженности. Это позволит снизить затраты на финансирование оборотного капитала, хотя и не приведет к изменению чистого оборотного капитала.

По каждому выявленному случаю наличия взаимных требований необходимо провести работу по оценке возможности осуществления взаимозачетов. И осуществить таковую при наличии положительных предпосылок. Исходя из вышесказанного, снизится не только общий размер дебиторской задолженности, но и сократится период ее оборачиваемости.

Существуют мнения о том, что взаимозачеты не несут особого экономиче-

ского эффекта для предприятий, т.к. одновременно сокращается и дебиторская задолженность (что является положительным моментом), но и кредиторская (самый выгодный источник финансирования деятельности любого предприятия). То есть, размер чистого оборотного капитала остается неизменным, как и продолжительность финансового цикла.

Однако, помимо ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности и поддержания текущей ликвидности компании, реализация данного мероприятия позволит перенаправить зарезервированные денежные средства под погашение кредиторской задолженности поставщикам на закрытие кредитных линий или погашение текущих кредитов. Это позволит снизить размер выплачиваемых процентов по кредитам, а, следовательно, улучшит финансовое состояние предприятия.

Таким образом, для решения задач по управлению, эффективному использованию и оптимизации дебиторской задолженности с применением различных методов, в статье представлены варианты сокращения дебиторской задолженности. Эффект от приведенных мероприятий позволит снизить сумму дебиторской задолженности, уменьшить период её погашения, что способствует улучшению финансового состояния предприятия, увеличения эффективности его деятельности.

Список литературы

1. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности. – М.: Дело и сервис, 2009. 302 с.
2. Колчина Н.В., Поляк Г.Б., Павлова Л.П. и др. Финансы предприятий.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 422 с.
3. Попова Р.Г., Самонова И.Н., Доброседова И.И. Финансы предприятий. – СПб: Питер, 2006. – 544 с.
4. Уткин Э. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов.—М.: Изд. «Зерцало», 2007.—418 с.