

УДК 658.153: 336

Е.П. Силакова, ассистент; И.В. Макаренко, ст. преподаватель

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ И СОКРАЩЕНИЮ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ОСНОВЕ ЕЕ АНАЛИЗА

In this article there are esteemed the main aspects of the debt receivable analysis, and the measures for its reducing and preventing are proposed.

В современных экономических условиях функционирование предприятия во многом зависит от наличия денежных ресурсов, их равномерного поступления и рационального использования. В связи с этим отсутствие синхронности в движении денежных средств, их неэффективное использование ухудшают финансовое состояние предприятия, его платежеспособность, что, в свою очередь, обостряет проблему неплатежей, нарушает денежный оборот на макро- и микроуровнях.

У большинства предприятий механизм самовоспроизводства оборотных средств в настоящее время нарушен из-за большой дебиторской задолженности, значительная часть авансированных оборотных средств возвращается к их владельцу обесцененной и с большим опозданием либо совсем не возвращается. Через дебиторскую задолженность происходит отвлечение оборотных средств из материальной сферы в финансовую. При сравнении пропорций между денежными и материальными оборотными средствами можно отметить, что в современных условиях наблюдается перекос в структуре оборотных средств – доминирующее положение производственных запасов, существовавшее в период советской экономики (70 % оборотных средств концентрировалось в материальной сфере), сменилось отвлечением значительной части средств предприятий в дебиторскую задолженность. Статистические данные динамики объемов и структуры оборотных средств в народном хозяйстве РБ за 2000 – первую половину 2001 г. показывают, что дебиторская задолженность составила 74,5 % общей суммы текущих активов в 2000 г. (против 65,3 % – в 1997 г.). Такое положение во многом было обусловлено недостаточной эффективностью управления дебиторской задолженностью.

Под дебиторской задолженностью понимается сумма долгов, причитающихся субъекту хозяйствования от юридических и физических лиц в результате хозяйственной деятельности. Различают **нормальную** (законную) дебиторскую задолженность, которая возникает вследствие обычной хозяйственной деятельности: к примеру, предоставление займа, предоставление отсрочки платежа и т. п., по которым сроки исполнения обязательств не наступили, и **просроченную** дебиторскую задолженность, которая вызвана нарушением сроков обязательств.

Для формирования стратегии управления дебиторской задолженностью на предприятии, разработки комплекса мер по ее предотвращению и сокращению, а также для прогнозирования денежных потоков необходимо систематически осуществлять анализ указанной задолженности.

Первым этапом данного анализа является общая оценка динамики объема дебиторской задолженности в целом и в разрезе статей. При этом количественная диагностика дебиторской задолженности позволяет перейти к диагностике качественного ее состояния и определить динамику абсолютного и относительного размера просроченной дебиторской задолженности, как краткосрочной, так и долгосрочной. Для полноты диагностики и принятия конкретных управленческих решений в области дебиторской

задолженности необходимо осуществлять ее группировку в зависимости от сроков образования. Целесообразно выделять следующие группы просроченной дебиторской задолженности: до 1 месяца; от 1 до 3 месяцев; от 3 до 6 месяцев; от 6 до 9 месяцев; от 9 до 12 месяцев; свыше 12 месяцев.

Финансовое состояние предприятия зависит в определенной мере от скорости оборота дебиторской задолженности, оценка которой производится по следующим показателям: оборачиваемость; период погашения; удельный вес в общем объеме оборотных активов; удельный вес в объеме реализованной продукции; удельный вес сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме. Особое внимание при этом следует обратить на сомнительную дебиторскую задолженность, рост которой свидетельствует о возникающих проблемах в системе расчетов с партнерами.

Согласно действующим в настоящее время в Республике Беларусь Правилам по анализу финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности, для анализа дебиторской задолженности можно использовать следующие показатели:

- коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами (K1);
- коэффициент обеспеченности просроченных финансовых обязательств активами (K2).

Коэффициент K1 характеризует способность предприятия рассчитаться по своим финансовым обязательствам после реализации активов и определяется отношением всех долгосрочных и краткосрочных обязательств предприятия за исключением фондов потребления и резервов предстоящих расходов и платежей к общей стоимости имущества по следующей формуле:

$$K1 = \frac{IVП + VII - \Phi1(550 + 560)}{ВБ}, \quad (1)$$

где IVП, VII – соответствующие разделы пассива бухгалтерского баланса; $\Phi1(550+560)$ – соответствующие строки бухгалтерского баланса; ВБ – валюта бухгалтерского баланса.

Коэффициент K2 характеризует способность предприятия рассчитаться по просроченным финансовым обязательствам путем реализации активов и рассчитывается как отношение просроченных финансовых (долгосрочных и краткосрочных) обязательств предприятия к общей стоимости имущества по следующей формуле:

$$K2 = \frac{КЗП + ДЗП}{ВБ}, \quad (2)$$

где КЗП – краткосрочная просроченная задолженность, определяемая как

$$КЗП = \Phi5 (131 + 151 + 231), \quad (3)$$

ДЗП – долгосрочная просроченная задолженность, определяемая как

$$ДЗП = \Phi5 (111 + 121 + 241), \quad (4)$$

где $\Phi5 (131 + 151 + 231)$, $\Phi5 (111 + 121 + 241)$ – соответствующие строки формы № 5 приложения к бухгалтерскому балансу.

Для данных коэффициентов установлены нормативные значения, превышение которых ухудшает финансовое состояние предприятия, а в случае неудовлетворительной структуры бухгалтерского баланса в течение 4-х кварталов, предшествующих составлению баланса, оно может быть признано устойчиво неплатежеспособным, т. е. потенциальным банкротом.

При анализе задолженности предприятия следует иметь в виду, что данные коэффициенты на конец отчетного периода не должны превышать следующих значений: $K1 < 0,85$ и $K2 < 0,5$.

Таким образом, превышение указанных нормативных значений данных коэффициентов $K1$ и $K2$ будет свидетельствовать о критической ситуации, при которой, даже реализовав все свои активы, предприятие не всегда сможет рассчитаться по своим финансовым обязательствам, что в конечном счете может привести к его банкротству.

Поэтому каждое предприятие должно стремиться к предотвращению и сокращению задолженности, и прежде всего дебиторской, с учетом конкретных ситуаций, возникающих в деятельности предприятия.

При этом всю совокупность данных хозяйственных ситуаций можно разделить на три типа.

Тип 1. Хозяйственные отношения между партнерами, основанные на длительных связях.

Для такой ситуации характерны налаженные двухсторонние связи, знание партнерами друг друга, определенные элементы сотрудничества и доверия, а также нецелесообразность использования таких жестких форм расчетов, как предварительная оплата, авансовые платежи и даже аккредитив.

Тип 2. Хозяйственные отношения, основанные на разовых договорах купли-продажи.

При таком виде хозяйственных отношений продавец, как правило, впервые имеет деловые контакты со своим покупателем, не имеет информации о нем и не может судить о его платежеспособности и обязательности.

Тип 3. Поставки товарно-материальных ценностей, используемых покупателями в качестве основных фондов.

В данном случае продавец может осуществлять поставки товарно-материальных ценностей (ТМЦ) по двум направлениям: во-первых, посредническим структурам на регулярной основе, и тогда следует руководствоваться рекомендациями хозяйственных ситуаций по типу 1; во-вторых, непосредственно конечным покупателям по разовой сделке, тогда необходимо учитывать высокую стоимость поставок и, следовательно, значительный риск больших потерь продавца от несвоевременной оплаты поставленных ценностей.

С учетом конкретных ситуаций, возникающих в хозяйственной деятельности предприятия, была разработана стратегия управления дебиторской задолженностью в современных условиях, блок-схема которой представлена на рисунке.

На основании вышеуказанной стратегии и анализа дебиторской задолженности разработан представленный в таблице комплекс мероприятий по предотвращению и сокращению просроченной дебиторской задолженности, которые позволят предприятию более эффективно проводить работу по совершенствованию системы взаиморасчетов между субъектами хозяйствования, ускорению оборота капитала, улучшению структуры баланса.

Описание ситуаций и мер, направленных на предотвращение и сокращение просроченной дебиторской задолженности

Тип сделок	Описание ситуации	Дополнительные условия	Принимаемые меры	Особенности применения
1	2	3	4	5
Длительные хозяйственные отношения	Финансовые затруднения у покупателя	Продавец имеет возможность выдать коммерческий кредит	Коммерческий кредит	Используя коммерческий кредит, стороны имеют возможность регулировать сроки и суммы платежей исходя из сложившейся хозяйственной ситуации. Продавец, помимо получения стоимости товаров, может заработать определенную сумму прибыли за счет получения процентов.
		Продавец не имеет возможности выдать коммерческий кредит	Вексель	Покупатель выписывает долговой вексель продавцу, в котором он берет на себя обязательство выплатить полностью свой долг к определенной дате. Причем сумма долга увеличивается на величину процента за кредит, определяемого сроками погашения и суммой задолженности. Продавец, получив вексель, переступает его банку или другому лицу с дисконтом (скидкой, равной или меньшей величины указанного процента). Продавец в итоге фактически получает сумму выручки, соответствующую стоимости поставленных товаров.
	Постоянные и стабильные поставки товаров	Предварительный расчет эффективности	Факторинг	Продавец может заключить договор с банковским учреждением на оказание факторинговых услуг. Тогда это учреждение возьмет на себя функцию взимания долгов, а товар будет оплачен им продавцу по мере его отгрузки. Однако эффективность этих услуг будет меньше случае, если оплата продавцом факторинговых услуг будет меньше той экономии, которую получит продавец за счет ускорения оборота капитала, сокращения затрат по взысканию дебиторской задолженности и т. п.
		Имеется вероятность наступления временной неплатежеспособности покупателя	Страхование	Страхование действий покупателя в части своевременности оплаты отгружаемых товаров. Целесообразно в тех случаях, если покупатель расположен в районах, подверженных стихийным бедствиям. Однако следует помнить, что продавец, страхуясь, несет определенные затраты, которые могут быть больше суммы ущерба и который он может понести, если несвоевременно получит платеж от покупателя.

1	2	3	4	5
	Постоянное нарушение обязательств	Имеются гарантии	Гарантийные обязательства	Продавец может настаивать на обеспечении дополнительных гарантий погашения долгов со стороны покупателя. Например, продавец может выставить условие о том, чтобы в векселе были указаны гаранты, которые должны выплатить сумму долга по векселю, при наличии факта невыполнения обязательств покупателем по погашению выписанных им векселей.
		Гарантий нет	Аккредитив Предоплата Авансовые платежи	Следует помнить, что при регулярных стабильных поставках аккредитивная форма расчетов не очень удобна и относительно дорога. Поэтому в качестве одного из вариантов продавцу лучше выставить условие предварительной оплаты или авансовых платежей.
Разовые сделки	Проблема сбыта своих товаров	Товары ориентированы на узкий круг потребителей В качестве покупателя – физическое лицо	Товарообменные операции Оплата наличными, чеками	Имея проблему сбыта своих товаров, продавец может согласиться на оплату поставленных товаров продукцией, выпускаемой покупателем (товарообменные операции). Следует отметить, что товарообменные операции – ограниченная мера
	Объем продаж небольшой			Если оплата осуществляется чеками, продавцу необходимо проверить наличие денежного покрытия чеков. Для этого можно предложить покупателю подтвердить документально (через банк) наличие достаточной суммы денег на счете. В противном случае, предложить оплату товара кредитными карточками или наличными деньгами
	Оптовые поставки (покупатель выполняет свои обязательства)	Нет информации о платежеспособности покупателя Имеется информация о необязательности покупателя	Аккредитив Предварительная оплата или авансовые платежи Страхование	Применяется форма расчетов, которая обеспечивает практически стопроцентную гарантию платежей. Если покупатель не имеет возможности осуществить предоплату, авансовые платежи, выставить аккредитив, можно использовать другие формы гарантированных платежей. Например, представление покупателем гарантийных обязательств погашения задолженности со стороны крупных и надежных финансовых институтов. Особенно целесообразно продавцу застраховать себя от несвоевременности оплаты поставленных товаров, если потери от платежей могут составить существенную величину, превышающую расходы по страхованию.
		Есть факторы, которые могут задерживать платежи	Вексель	Возможно оформление долга векселем. При потребности в наличных средствах продавец-векселедержатель может погасить вексель в банке с дисконтом в пользу банка, либо, получив вексель от своего покупателя, может расплатиться со своим кредитором путем передачи ему этого векселя.
		Потребность в денежных средствах		

1	2	3	4	5
	Оптовые поставки. Покупатель не выполняет свои обязательства	Есть вероятность, что покупатель будет платежеспособен в будущем	Коммерческий кредит	Покупатель способен и согласен оплатить часть стоимости поставленных и неоплаченных товаров с обязательством перечисления оставшейся стоимости в течение срока кредитования, а также имеется вероятность, что покупатель будет платежеспособен в предстоящих периодах.
	Если требуются наличные денежные средства	Если не удалось продать долг	Продажа долга с дисконтом	Покупатель долга будет заинтересован в покупке долга, если будут основания считать этот долг непотерянным.
	Если не удалось погасить долг	Объявление банкротом	Погашение долга	Можно попытаться каким-то образом погасить долг. Например, продавец может согласиться на оплату поставленных товаров, имеющимися у покупателя высоколиквидными ценностями или выпускаемой продукцией.
Поставки товарно-материальных ценностей, используемых покупателем	Уверенность продавца в платежеспособности покупателя	Есть уверенность	Последующая оплата	Если покупатель не в состоянии погасить долг, то при большом удельном весе долга в сумме кредиторской задолженности покупателя продавец может объявить его банкротом со всеми вытекающими отсюда последствиями.
Уверенность покупателя в качестве основных фондов	Нет уверенности	Нет уверенности	Предоплата	Учитывая большой риск, продавцу необходимо провести предварительную работу по определению платежеспособности покупателя, его обязательности.
У покупателя нет средств, чтобы оплатить товар	Покупатель имеет возможность выдать кредит	Имеется гарантия	Аккредитив	При наличии условий к данному блоку операций и учитывая преимущества и недостатки данных форм расчета.
У покупателя нет средств, чтобы оплатить товар	Имеется гарантия	Вексель	Коммерческий кредит	Покупатель способен и согласен оплатить часть стоимости поставленных и неоплаченных товаров в течение срока кредитования, и имеется вероятность, что покупатель будет платежеспособен в будущем
У покупателя нет средств, чтобы оплатить товар	Гарантий нет	Гарантий нет	Лизинг	Покупатель должен предоставить гарантию погашения задолженности со стороны надежных финансовых институтов.
	Нет возможности применить лизинг	Использование системы залога	Использование системы залога	Если покупатель не смог предоставить гарантий надежных финансовых институтов. Следует использовать систему залога недвижимого имущества или различных ценностей покупателя, соразмерных по стоимости подлежащих поставке товаров.

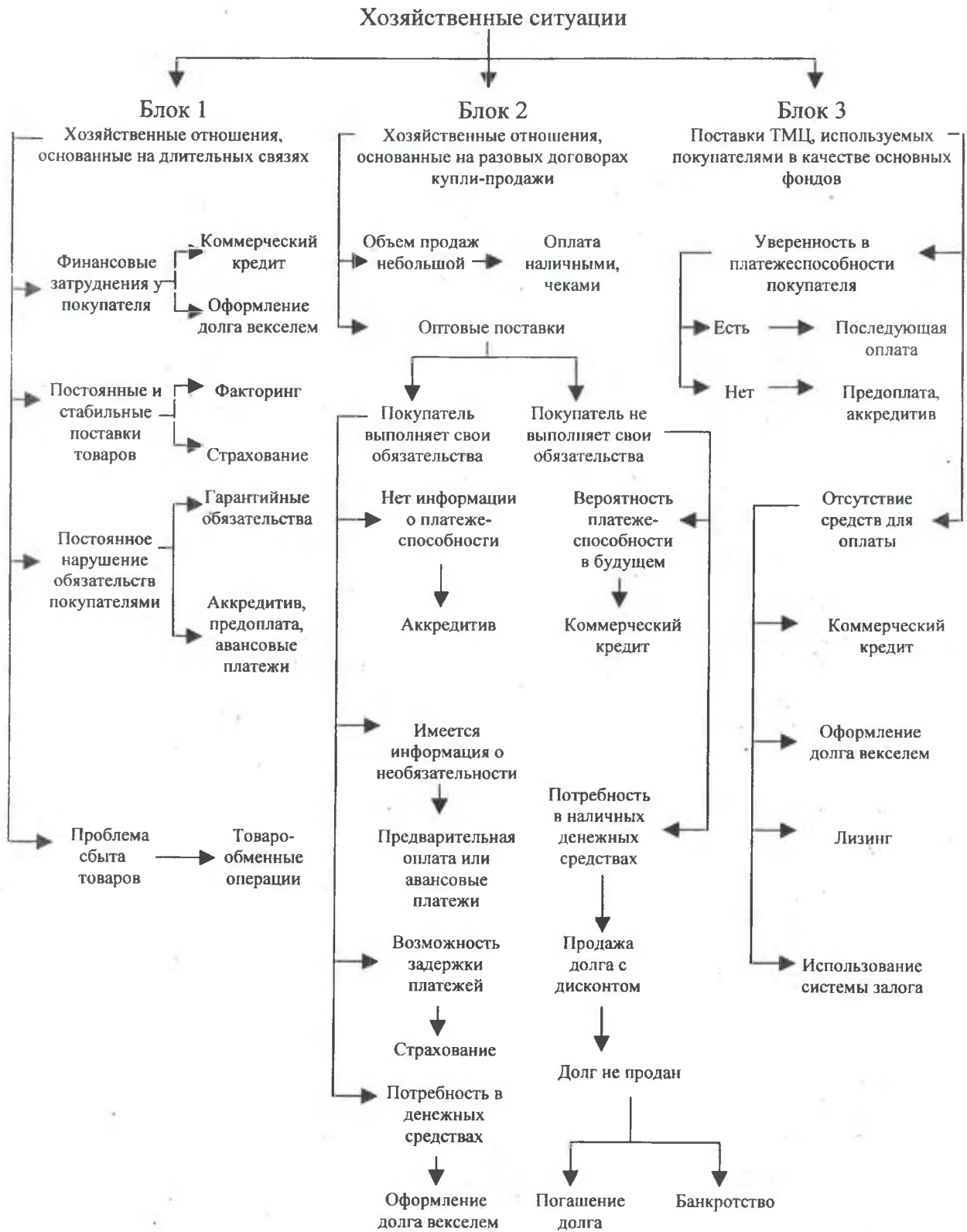


Рис. Блок-схема стратегии управления дебиторской задолженностью в современных условиях