

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, отслеживать и прогнозировать оценку рыночной ниши, занятой предприятием.

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

При оценке дебиторской задолженности оценивается качество работы с коммерческими кредитами.

Однако, дебиторская задолженность, всегда являлась активом компании. На нее в случае неоплаты налоговых сборов или возбуждении 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 договора 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 неблагоденных клиентов, которым предоставлен коммерческий кредит. Неблагоденность 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 сумму оплачивают 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, но и спрогнозировать финансовую устойчивость, а также разработать мероприятия по улучшению финансового состояния. Мероприятия можно представить в виде таблицы 1.

Таблица 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 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 одного из предприятий Могилевского региона, занимающегося строительно-монтажными работами СМУ-6 ОАО «Белсельэлектросетьстрой». Основной проблемой деятельности предприятия в 2010 году явился высокий уровень дебиторской задолженности (по сравнению с 2009 годом 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 безнадежной дебиторской задолженности. С целью повышения уровня рентабельности предприятию 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 необходимо 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, отслеживания при этом соотношение дебиторской и кредиторской задолженности;
- 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; позволит 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 таблице 2.

Таблица 2 – Анализ дебиторской задолженности предприятия по срокам её возникновения

Классификация дебиторов по срокам возникновения дебиторской задолженности	Сумма дебиторской задолженности в млн.р.	Удельный вес (У)	Взвешенное старение счетов, дни
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 нередки 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 безнадежных 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 в таблице 3.

Таблица 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 $((3102:6274)*100 = 49,44\%)$, 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 необходимо 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:

$$Пфп = \frac{ПК * СР}{Т}, \quad (1)$$

где $Пфп$ – стоимость факторинга, %;

$ПК$ – стоимость кредитных ресурсов, %;

$СР$ – средний срок оборачиваемости средств в расчетах с покупателями;

$Т$ – количество дней в году.

Стоимость кредитных ресурсов факторинговой компании составляет 18% годовых.

Средний срок оборачиваемости средств в расчетах с покупателями найдем по формуле 2:

$$СР = t * \frac{\overline{ДЗ}}{В}, \quad (2)$$

где $\overline{ДЗ}$ – средний остаток суммы дебиторской задолженности, руб.;

$В$ – сумма выручки предприятия, руб.;

t – количество дней исследуемого периода, дней.

Средний остаток суммы дебиторской задолженности равен:

$$\overline{\text{ДЗ}} = \frac{\frac{1}{2} * \text{ДЗ}_1 + \text{ДЗ}_2 + \text{ДЗ}_3 + \dots + \frac{1}{2} * \text{ДЗ}_n}{n - 1}, \quad (3)$$

где $\text{ДЗ}_1, \dots, \text{ДЗ}_n$ - остаток дебиторской задолженности на первое число каждого периода, руб.;

n - количество периодов. [2]

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

$$\overline{\text{ДЗ}} = \frac{0,5 * 1829 + 3977 + 3807 + 4548 + 0,5 * 3102}{4} = 3699,38 \text{ млн.р.}$$

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

$$\text{СР} = 360 \text{ дн.} * \frac{3699,38 \text{ млн.р.}}{28902 \text{ млн.р.}} = 46,08 \text{ дн.}$$

Плата за классический факторинг в процентном выражении, в соответствии с формулой 3.2, будет равна:

$$\text{Пфп} = \frac{18\% * 46,08 \text{ дн.}}{360 \text{ дн.}} = 2,3\%$$

Плата за факторинг в стоимостном выражении рассчитывается по формуле:

$$\text{П}_{\text{фс}} = \text{СД} * \text{П}_{\text{фп}}, \quad (4)$$

где $\text{П}_{\text{фс}}$ – стоимость факторинга, руб.;

СД – сумма факторинговой сделки, руб.

Размер оплаты классического факторинга в стоимостном выражении:

$$\text{П}_{\text{фс}} = (1494,93 \text{ млн.р.} * 2,3\%) : 100 = 36,38 \text{ млн.р.}$$

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:

$$\text{К} = \text{СД} * \text{СК}, \quad (5)$$

где К – размер комиссионного вознаграждения, руб.;

СК – ставка комиссии, %

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

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

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

$$З = Пфс + K, \quad (6)$$

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

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:

$$S = CD - З, \quad (7)$$

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

Рассмотрим изменение показателей оборачиваемости, после проведения факторинговой операции.

$$\overline{ДС}_1 = \frac{0,5 * 1458 + 201 + 126 + 185 + 0,5 * 1619}{4} = 512,63 \text{ млн.р.}$$

$$\overline{ДС}_2 = \frac{0,5 * 145 + 201 + 126 + 185 + 1420,64 + 0,5 * 1619}{4} = 867,79 \text{ млн.р.}$$

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

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

Рассчитаем изменение дебиторской задолженности:

$$\overline{ДЗ}_1 = \frac{0,5 * 1829 + 3977 + 3807 + 4548 + 0,5 * 3102}{4} = 3699,38 \text{ млн.р.}$$

$$\overline{ДЗ}_2 = \frac{0,5 * 1829 + 3977 + 3807 + 4548 + 0,5 * (3102 - 1494,93)}{4} = 3512,51 \text{ млн.р.}$$

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

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

Далее произведем расчет показателей оборачиваемости:

$$\overline{Коб}_{ДЗ} = \frac{ВР}{ДЗ}, \quad (8)$$

где Коб – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;
 ВР – выручка;
 ДЗ – дебиторская задолженность.

$$\overline{\text{Коб}}_{\text{ДЗ1}} = \frac{5139 \text{ млн.р.}}{3699,38 \text{ млн.р.}} = 1,39 \text{ раз}$$

$$\overline{\text{Коб}}_{\text{ДЗ2}} = \frac{5139 \text{ млн.р.}}{3512,51 \text{ млн.р.}} = 1,46 \text{ раз}$$

$$\Delta \overline{\text{Коб}}_{\text{ДЗ}} = 1,46 - 1,39 = 0,07 \text{ раза}$$

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:

$$\overline{\text{Тоб}}_{\text{ДЗ}} = \frac{\text{Тпер.}}{\text{Коб}}, \quad (9)$$

где Тоб – период оборота дебиторской задолженности;
 Коб – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

$$\overline{\text{Тоб}}_{\text{ДЗ1}} = \frac{360}{1,39} = 258,99 \text{ дн.}$$

$$\overline{\text{Тоб}}_{\text{ДЗ2}} = \frac{360}{1,46} = 246,58 \text{ дн.}$$

$$\Delta \overline{\text{Тоб}}_{\text{ДЗ}} = 258,99 - 246,58 = 12,41 \text{ дн.}$$

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

Текущие пассивы предприятия составят:

$$\overline{\text{ТП}} = \frac{0,5 * 967 + 1736 + 1516 + 2433 + 0,5 * 2155}{4} = 1811,5 \text{ млн.р.}$$

Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитаем по формуле:

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

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

$$\overline{\text{Клик}}^{\text{абс}}_1 = \frac{512,63 + 1}{1811,5} = 0,284;$$

$$\overline{\text{Клик}}^{\text{абс}}_2 = \frac{867,79 + 1}{1811,5} = 0,48;$$

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

Для более наглядного восприятия сведем полученные данные в таблицу 4.

Таблица 4 – Изменение показателей оборачиваемости и ликвидности после проведения факторинговой операции

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, раз			Период оборота дебиторской задолженности, дней			Коэффициент абсолютной ликвидности		
фактическое	плановое	$\overline{\Delta Коб}_{ДЗ}$	фактическое	плановое	$\overline{ДТоб}_{ДЗ}$	фактическое	плановое	$\overline{ДК_{лик}^{абс}}$
1,39	1,46	0,07	258,99	246,58	12,41	0,284	0,48	0,196

Изменение показателей оборачиваемости и ликвидности представлено графически на рисунке 1, рисунке 2, рисунке 3.

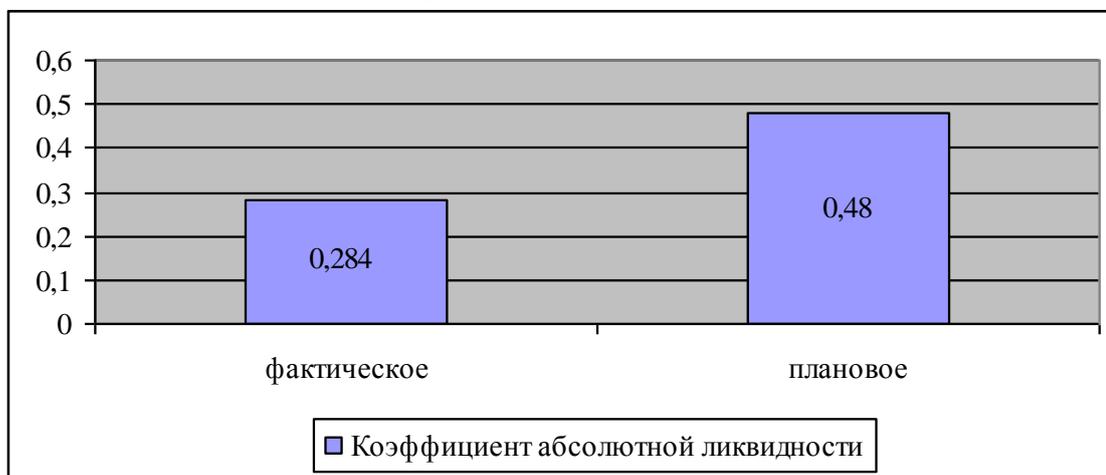


Рисунок 1 – Изменение абсолютной ликвидности

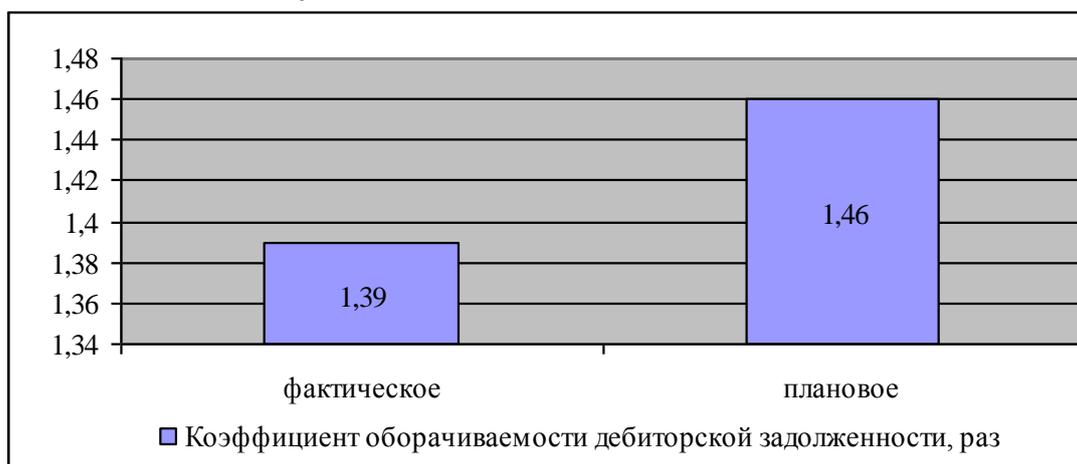


Рисунок 2 – Изменение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности

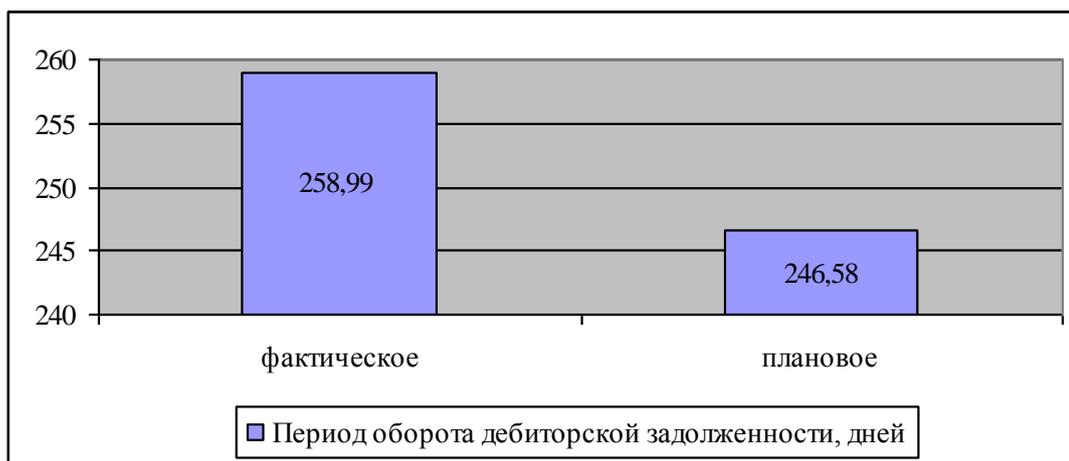


Рисунок 3 – Изменение периода оборота дебиторской задолженности

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

Так как 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 является положительной динамикой для предприятия и свидетельствует об улучшении эффективности использования оборотных средств.

Таким образом, основной проблемой деятельности предприятия в 2010 году являлся высокий уровень дебиторской задолженности (по сравнению с 2009 годом 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]. – 2011. – режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Факторинг>. - Дата доступа: 29.04.211

2 ПО «Финансовый анализ предприятия» // Программа для проведения комплексного финансового состояния предприятия [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.faprof.ru/?leaf=Analiz.htm>. – Дата доступа: 15.04.2011.