

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Кузьменко О.А., Латышева К.В.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: дебиторская задолженность, кредитная политика, кредитный лимит, реестр старения счетов дебиторов, оборачиваемость дебиторской задолженности, факторинг, инвойс-дискантинг, форфейтинг.

Аннотация

В статье определяются основные принципы управления дебиторской задолженностью на предприятиях, раскрывается понятие кредитной политики организации. Сформулированы примерные этапы мониторинга дебиторской задолженности. Рассмотрены меры, которые позволяют компаниям стимулировать покупателей вовремя рассчитываться по своим обязательствам. Осуществлен анализ основных форм рефинансирования дебиторской задолженности.

KEYWORDS: accounts receivable, credit policy, credit limit, register aging of accounts receivable, accounts receivable turnover, factoring, invoice-diskaunting, forfeiting.

Annotation

The article defines the basic principles of accounts receivable management in enterprises, reveals the concept of the credit policy of the organization. Formulated exemplary steps monitoring receivables. Consider measures that allow companies to encourage buyers time to settle its liabilities. The analysis of the main forms of refinancing receivables.

Предпринимательская деятельность всегда связана с риском, в том числе с риском неисполнения или ненадлежащего исполнения контрагентами своих денежных обязательств. Так, для эффективного развития компании необходимо постоянное наращивание объемов производства, однако, это является недостаточным для обеспечения роста выручки и прибыли.

Следовательно, первоочередная задача компании – стимулирование роста продаж. Отсюда, возникновение такой категории, как дебиторская задолженность, которая может и стать причиной банкротства предприятия. Вместе с тем, грамотное управление дебиторской задолженностью обеспечивает, с одной стороны, увеличение объемов реализации, а с другой – получение дополнительной прибыли.

Таким образом, дебиторская задолженность представляет собой коммерческий кредит, предоставляемый компании-покупателю продавцом продукции, работ, услуг; также способствует реализации товара, ускоряя процесс рыночного обмена.

Предприятий, которые могут себе позволить рассчитываться по своим обязательствам перед поставщиками без каких-либо отсрочек платежей, крайне мало, именно поэтому проблема управление дебиторской задолженностью является актуальной на современном этапе развития экономических отношений.

Отсутствие на предприятии функции управления дебиторской задолженностью ведет к снижению оборачиваемости оборотных средств, ухудшению платежеспособности предприятия, финансовым потерям в результате не возврата долгов, а в худшем случае – к банкротству. Именно поэтому эффективное управление дебиторской задолженностью является важным аспектом деятельности финансовых менеджеров предприятий и признаком профессионализма финансовой службы компании.

Процесс управления дебиторской задолженностью условно можно разделить на две части, временной границей между которыми является момент продажи товара:

1) действия, предпринимаемые после принятия решения об осуществлении продаж в кредит (прежде всего — формирование кредитной политики);

2) меры, принимаемые с целью своевременного погашения образовавшейся задолженности (учет, контроль и анализ дебиторской задолженности, действия по погашению просроченных долгов).

Рассмотрим этап формирования кредитной политики на предприятии.

Кредитная политика – это регламент, определяющий такие условия предоставления коммерческого кредита, как критерии отбора покупателей для предоставления им отсрочки платежа, методику определения максимальной величины текущей дебиторской задолженности покупателя и максимального срока предоставления покупателю коммерческого кредита. Кроме того, в кредитной политике определяются права и обязанности сотрудников, непосредственно участвующих в процессе управления дебиторской задолженностью.

Условия коммерческого кредита определяются следующими факторами:

- уровнем конкуренции на том рынке, где работает продавец (при прочих равных условиях целесообразно предлагать покупателям не менее выгодные условия коммерческого кредита, чем у конкурентов);

- соотношением сроков коммерческого кредита, предоставляемых покупателям, и сроков погашения задолженности поставщикам (предоставление отсрочки платежа в ситуации, когда предприятие работает с поставщиками по предоплате, может привести к резкому дефициту денежных средств);

- сезонность продаж (в случае явно выраженного снижения объема продаж в определенное время года придется пойти на увеличение срока кредита в указанный период).

Максимальную величину дебиторской задолженности конкретного покупателя (кредитный лимит) можно определить с помощью следующей формулы:

$$\text{Кредитный лимит} = \frac{\text{план продаж на период}}{\text{количество дней в периоде}} \times \\ \times \text{количество дней отсрочки платежа по договору}$$

В том случае, когда кредитный лимит покупателя значительно превышен, компания-поставщик обычно приостанавливает отгрузку в адрес данного контрагента, пока дебитор не рассчитается по своим обязательствам. Однако стоит отметить, что наличие кредитного лимита зачастую не означает регулярного возникновения у контрагента просроченной задолженности даже в пределах установленного лимита. Поэтому возникновения таких ситуаций необходимо детально контролировать, а при их повторении стоит сделать такому покупателю предупреждение о возможном пересмотре условий предоставления ему коммерческого кредита.

Юридически правильное оформление договора с контрагентом служит основой коммерческого кредитования покупателей, поэтому в нем необходимо указывать для конкретного покупателя в отдельности: максимальную величину текущей задолженности, срок оплаты и другие условия коммерческого кредита – это определяет условия осуществления поставки с отсрочкой платежа данному клиенту.

Анализ дебиторской задолженности

Анализ дебиторской задолженности имеет большое значение в управлении предприятием. Информационной основой такого анализа является аналитический учет. В данном случае, мы рассматриваем основные суммы, формируемые из остатков по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Основной целью этого анализа является определение состояния дебиторской задолженности и выявление резервов повышения эффективности ее функционирования [3, 117 с.].

Основой анализа дебиторской задолженности является расчет показателей оборачиваемости дебиторской задолженности, а также группировка дебиторов по срокам возникновения просроченной задолженности.

При проведении анализа дебиторской задолженности необходимо не забывать о сбалансированности оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей. Так, если показатель оборачиваемости дебиторской задолженности ниже оборачиваемости кредиторской задолженности, то это приводит, как правило, к дефициту денежных средств на предприятии.

Оборачиваемость дебиторской задолженности (Receivables Turnover, RT) измеряет скорость погашения дебиторской задолженности организации, насколько быстро организация получает оплату за проданные товары (работы, услуги) от своих покупателей [7].

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности рассчитывается как отношение объема продаж за определенный период к средней величине дебиторской задолженности за данный период.

$$RT = \frac{NS}{AR}, \text{ [ден.ед.]}$$

где NS – Net Sales – выручка (нетто) от всех видов продаж (чистый объем продаж, производства); доход от продажи товаров, ПРУ, (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей), ден.ед.

\overline{AR} – Accounts receivable – средняя величина дебиторской задолженности за анализируемый период, ден.ед.

Величина данного коэффициента показывает: насколько верно разработана кредитная политика на предприятии по своевременному погашению дебиторской задолженности. Чем выше коэффициент оборачиваемости, тем быстрее дебиторская задолженность обращается в денежные средства, тем меньший период времени проходит между отгрузкой продукции потребителям и моментом их оплаты. Высокие значения этого показателя положительно отражаются на его ликвидности и платежеспособности.

Низкое значение коэффициента говорит о трудностях, возникающих в процессе погашения дебиторской задолженности, может сигнализировать о росте числа неплатежеспособных клиентов и других проблемах сбыта, но может быть связано и с переходом компании к более мягкой политике взаимоотношений с клиентами, направленной на расширение доли рынка. Чем ниже оборачиваемость дебиторской задолженности, тем выше будут потребности компании в оборотном капитале для расширения объема сбыта.

Средний срок погашения дебиторской задолженности или коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в днях (day's sales outstanding — DSO) рассчитывается как отношение числа дней в году к коэффициенту оборачиваемости дебиторской задолженности и определяет период времени, в течение которого предприятие фактически получает денежные средства от дебиторов. Безусловно, чем меньше значение данного показателя, тем в более выгодных условиях находится предприятие.

$$DSO = \frac{365}{RT}$$

Оценить периоды возникновения сумм задолженности позволяет реестр старения счетов дебиторов (табл. 1).

Ведение такого отчета позволяет проводить оценку эффективности кредитной политики предприятия, а также определять временные интервалы и контрагентов, в отношении которых необходимо осуществлять какие-либо дополнительные меры по погашению просроченной задолженности.

Таблица 1 – Реестр старения счетов дебиторов

Наименование дебиторов	Дебиторская задолженность, тыс. руб.					Доля, %
	до 30 дней	31—60 дней	61—90 дней	свыше 90 дней	Всего	
Покупатель Л	2 858	0	0	0	2 858	40,75
Покупатель В	0	0	0	1 114	1 114	15,9
Покупатель С	0	0	356	423	779	11,1
Покупатель D	677	0	0	0	677	9,7
Покупатель Е	195	162	0	0	357	5,1
Покупатель F	300	0	0	0	300	4,3
Покупатель G	254	0	0	0	254	3,6
Покупатель H	195	0	0	0	195	2,8
Покупатель К	167	0	0	0	167	2,4
Покупатель L	154	0	0	0	154	2,2
Прочие дебиторы	135	23	0	0	158	2,3
Всего	4 935	185	356	1 537	7013	100,0
Доля, %	70,4	2,6	5,1	21,9	100,0	

Как следует из таблицы 1, существенная часть дебиторской задолженности, а это 21,9%, просрочена сроком свыше трех месяцев. Это «замороженные» оборотные средства предприятия. Потери предприятия от «замораживания» средств в дебиторской задолженности можно оценить, например, на основе рассмотрения альтернативных способов вложения денежных средств.

После общего ознакомления с составом и структурой дебиторской задолженности необходимо дать ей оценку с точки зрения реальной стоимости.

Оценку реального состояния дебиторской задолженности производят путем группировки сумм дебиторской задолженности в зависимости от срока возникновения и установления для каждой группы коэффициента сомнительности.

Пример оценки реального состояния дебиторской задолженности представлен в табл.

2.

Таблица 2 – Пример оценки реального состояния дебиторской задолженности

Классификация дебиторов по срокам возникновения задолженности	Сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	Удельный вес в общей сумме, %	Вероятность безнадежных долгов, %	Сумма безнадежных долгов, тыс. руб.	Реальная величина задолженности, тыс. руб.
1	2	3	4	5=2*4	6=2-5
0—30 дней	1000,00	43,82	2,00	20,00	980,00
30-60	600,00	26,29	4,00	24,00	576,00
0-90	500,00	21,91	7,00	35,00	465,00
50-120	10,000	4,38	15,00	15,00	85,00
120-150	50,00	2,19	25,00	12,50	37,50
450-180	20,00	0,88	50,00	10,00	10,00
180-360	10,00	0,44	75,00	7,50	2,50
свыше 360	2,00	0,09	95,00	1,90	0,10
Итого	2282,00	100,00	5,52	125,90	2156,10

Источник: Финансовый менеджмент / Под ред. Стояновой Е. С. — М.: Перспектива (2010 г.)

Процент вероятности безнадежных долгов для каждого временного интервала рассчитывается на основе экспертных оценок или на основе статистики, накопленной на предприятии за прошлые периоды.

Итог вероятности безнадежных долгов — расчетная величина:

$$125,9 / 2282 * 100\% = 5,52\%.$$

Расчет показывает, что предприятие не получит 125,9 тыс. руб. дебиторской задолженности (5,52% от общей ее суммы). Следовательно, именно на эту сумму целесообразно сформировать резерв по сомнительным долгам [4; с. 353].

Таким образом, можно сформировать этапы мониторинг задолженности:

1. Еженедельно (либо с иной периодичностью, наиболее соответствующей динамике хозяйственной деятельности предприятия) необходимо формировать реестр дебиторской задолженности (рис. 1).

№	Сумма	Менеджер / ЦФО	Контрагент	Отгрузочный документ	Дата отгрузки	Дата оплаты по договору	Период просрочки

Рисунок 1 – Реестр дебиторской задолженности

2. Ведется реестр отгрузочных документов. Данные необходимо заносить в реестр либо из бухгалтерской учетной системы (оборотно-сальдовая ведомость по 62 счету), либо из других источников (ERP-система, CRM-система и т.д.).

3. На базе реестра можно составлять различные отчеты, наиболее удобными из которых являются отчет о структуре задолженности контрагентов (рис. 2), сводный отчет о дебиторской задолженности (в отношении ЦФО¹) (рис. 3), отчет о динамике дебиторской задолженности (по состоянию на начало каждой недели или другого периода) (рис. 4).

№	Контрагент	Сумма задолженности	Средневзвешенная просрочка, дней

Рисунок 2 – Структура задолженности контрагентов

Показатели	Данные в отношении ЦФО			
	ЦФО ₁	ЦФО ₂	...	Итого
Сумма дебиторской задолженности, руб.				
Количество дебиторов				
Количество счетов				
Средний долг дебитора, руб.				
Средняя сумма счета, руб.				
Средневзвешенная просрочка, дней				
Структура просрочки:				
менее 1 месяца				
от 1 до 2 месяцев				
от 2 до 3 месяцев				
от 3 до 4 месяцев				
от 4 до 5 месяцев				
от 5 до 6 месяцев				
более 6 месяцев				

Рисунок 3 – Сводный отчет о дебиторской задолженности

Дата	Сумма задолженности			
	ЦФО ₁	ЦФО ₂	...	Итого
01.06.2009				
08.06.2009				
15.06.2009				
22.06.2009				
...				

Рисунок 4 – Отчет о динамике дебиторской задолженности

¹ Центр финансовой ответственности.

4. Ведение журнала по работе с дебиторской задолженностью, где отражаются конкретные действия исполнителей по ее взысканию, является неотъемлемой частью работы по взысканию дебиторской задолженности (рис. 5).

№	Дата	Дебитор	Контактное лицо	ЦФО	Схема	Ситуация	Результат	Следующее действие	Сумма	Примечания

Рисунок 5 – Журнал по работе с дебиторской задолженностью

Рассмотрим некоторые методы, которые могут обеспечить снижения дебиторской задолженности.

Стимулирование погашения долгов:

В современной отечественной практике применяются следующие способы стимулирования поступлений денежных средств от дебиторов:

- установление системы скидок за досрочную оплату поставок;
- своевременное напоминание о возникновении просроченной задолженности и необходимости ее скорейшего погашения;
- разработка системы мотивации менеджеров по продажам и кредитных контролеров с акцентом на выполнении плана по поступлению денежных средств;
- подача судебных исков о признании покупателей, имеющих просроченную дебиторскую задолженность, банкротами;

Отсрочка платежа – это тот инструмент, которым пользуется поставщик для привлечения покупателей. Но, по истечении срока поставщик получает лишь часть стоимости товара, причем в некоторых случаях существует риск непогашения дебиторской задолженности. Поэтому поставщик должен искать альтернативные варианты, которые могли бы заинтересовать покупателя и в то же время минимизировать риск потерь денежных средств. В качестве такого альтернативного варианта можно рассматривать ценовую политику поставщика.

К примеру, поставщик может предоставить покупателю скидку на товар при досрочной оплате.

Рассмотри условный пример.

Компания «Х» хочет определить величину приемлемой скидки, если срок кредита установить в 45 дней, срок действия скидки — 14 дней, при ставке альтернативного дохода 12%.

Величина приемлемой скидки рассчитывается по следующей формуле:

$$q = \frac{r}{r + \frac{365}{T-t}},$$

где r — ставка альтернативного дохода, q — величина предоставляемой скидки; t — срок действия скидки; T — срок кредита.

$$q = \frac{0,12}{0,12 + \frac{365}{45-14}} = 0,01 = 1\%$$

Таким образом, приемлемой скидкой при данных условиях кредитования для компании «Х» будет скидка в размере 1%.

Система скидок может включать самые большие скидки за предоплату, дифференцированные скидки за платежи ранее установленного срока, за своевременность оплаты, скидки за большие объемы закупок и т.д.

Развитие рыночных отношений и инфраструктуры финансового рынка позволяют использовать в практике финансового менеджмента ряд новых форм управления дебиторской задолженностью — ее рефинансирование. т.е. ускоренный перевод в другие формы оборотных активов предприятия: денежные средства и высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги. Основными формами рефинансирования дебиторской задолженности, используемыми в настоящее время, являются:

- факторинг;
- инвойс-дискаунтинг;
- учет векселей, выданных покупателям продукции;
- форфейтинг [3, 195 с.].

Факторинг (factoring – от англ. factor – посредник, торговый агент) является наиболее динамично развивающимся методом рефинансирования обязательств покупателей, представляет собой комплекс услуг для поставщиков и производителей, ведущих торговую деятельность на условии отсрочки платежа.

ГК РФ дает описание факторинга как финансирование под уступку денежного требования, но само определение факторинга отсутствует. Так, в соответствии со ст. 824 ГК РФ – по договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование [1].

Развитием факторинга является – инвойс-дискантинг. Инвойс-дискантинг (от англ. invoice discounting) – финансовая операция, которая имеет много общего с регрессивным закрытым факторингом, однако, отличается от нее тем, что финансирование выплачивается не на каждую поставку отдельно, а на сальдо (текущую неоплаченную сумму) всех поставок.

Оформление векселя целесообразно как замена кредита в форме отсрочки платежа. Вексель позволяет формализовать все условия займа (сроки займа, процент и т.д.). Однако необходимое условие векселя – это правильное его оформление.

Форфейтинг также является новым подходом в рефинансировании обязательств по коммерческому кредиту. Форфейтинг (англ. forfaiting от фр. forfait – целиком, общей суммой) – операция приобретения финансовым агентом (форфейтором) коммерческого обязательства заемщика (покупателя, импортера) перед кредитором (продавцом, экспортером). Операция является специфической формой кредитования торговых операций. Основное условие форфейтинга состоит в том, что все риски по долговому обязательству переходят к форфейтору без права оборота на продавца обязательства [3, 193 с.].

Так, наиболее распространенной в России из представленных форм является факторинг. Этот банковский продукт активно развивают ОАО АКБ «Сбербанк России» и ЗАО «ВТБ-24».

Библиографический список:

- 1) Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 28.12.2013).
- 2) Рекомендации по управлению дебиторской задолженностью // Финансовый директор – 2004. - №1 – с. 31-40.
- 3) Сутягин, В.Ю. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: Учеб. пособие / В.Ю. Сутягин, М.В. Беспалов. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 216 с.
- 4) Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент / Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2010. – 656 с.
- 5) Пушкин, А.В. Стратегия взыскания долгов: управление задолженностью / А.В. Пушкин, О.С. Кузнецова. – М.: Эксмо, 2013. – 240 с.
- 6) <http://www.garant.ru/article/443933/> - Гарант – информационно-правовой портал. (Списывать безнадежные долги стало проще) (14.04.2014).
- 7) http://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/turnover/receivable_turnover.html - Audit-it.ru – Бухгалтерский учет. Налогообложение. Аудит. (Оборачиваемость дебиторской задолженности) (14.04.2014).