

А. Р. Воробьева

Студент

*Сибирско-американский факультет менеджмента
Байкальской международной бизнес-школы
Иркутского государственного университета*

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Дебиторская задолженность является одним из методов расчета с контрагентами, который позволяет увеличить объем реализации товаров и услуг, а также повысить конкурентоспособность фирмы на рынке. Однако дебиторская задолженность может являться и причиной финансовой неустойчивости предприятия, поскольку повышает риск финансовых потерь. В статье рассматриваются вызванные дебиторской задолженностью проблемы, с которыми предприятия часто сталкиваются в условиях современной российской действительности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление дебиторской задолженностью.

Переход России к рыночной экономике породил развитие предпринимательства, и, как следствие, изменение структуры народного хозяйства, налоговой системы, кредитно-денежной политики и форму взаимоотношений экономических субъектов. Поскольку продавцы в рыночной экономике сами отвечают за экономический результат своей деятельности, они вынуждены обеспечивать физическое распределение товарной массы в рыночном хозяйстве посредством воздействия на ценовую политику или маркетинговую программу. Одним из таких инструментов, который получает все большее распространение в России, является продажа товара или услуги с отсрочкой или рассрочкой платежа.

Платежи, осуществляемые покупателями, для большинства организаций являются единственным источником формирования финансовых ресурсов, в то время как достаточность финансирования деятельности определяет успешное развитие компании и ее конкурентоспособность. Следовательно, своевременные платежи являются определяющим экономическим фактором, отсутствие которого порождает дебиторскую задолженность у предприятия. Согласно определению современного экономического словаря, «Дебиторская задолженность – это сумма долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны других предприятий, фирм, а также граждан, являющихся их должниками, дебиторами» [2]. Дебиторская задолженность, относимая к текущим активам в бухгалтерском балансе предприятия, может привести к дефициту оборотных средств, так как в достаточной степени влияет на оборачиваемость капитала.

Дебиторская задолженность может возникать как в результате основной хозяйственной операции – продажи товара, так и при закупке сырья по предоплате, выдаче подотчетов работникам или переплате налогов. В бухгалтерском учете особое место занимает разделение задолженности на краткосрочную и долгосрочную. Краткосрочная дебиторская задолженность должна быть получена в течение года или нормального производственно-коммерческого цикла. Он охватывает весь отрезок времени, начиная с вложения денег для осуществления закупок, до взыскания дебиторской задолженности, возникшей в результате продажи продукции или услуг. По долгосрочной задолженности платежи ожидаются более чем через двенадцать месяцев после отчетной даты.

Также дебиторская задолженность может быть классифицирована с позиции реальных сроков погашения. Существует четыре вида дебиторской задолженности: нормальная, просроченная, сомнительная и безнадежная. Нормальная дебиторская задолженность – это задолженность заказчика перед поставщиком, когда право собственности на товар или материалы уже у покупателя, но срок оплаты товаров или услуг еще не наступил. Следующей стадией дебиторской задолженности можно считать просроченную задолженность, которая характеризуется нарушением покупателем договорных условий и неоплатой в течение указанного срока товаров или услуг. Просроченная дебиторская задолженность делится еще на два вида: сомнительная и безнадежная задолженность. В случае, когда оговоренные сроки погашения дебиторской задолженности нарушаются покупателем, возвращение средств организации становится сомнительным. Безнадежными долгами считаются долги нереальные к взысканию, по которых обязательства прекращаются в связи с невозможностью его исполнения [1].

Хоть дебиторская задолженность и провоцирует финансовые риски, нельзя однозначно предполагать, что наличие дебиторской задолженности только отрицательно влияет на финансовое положение предприятия. Управление дебиторской задолженностью должно учитывать конфликтующие стороны на предприятии: увеличение продаж и возврат долгов. Организация получает выгоду, конечно же, только тогда, когда затраты на содержание дебиторской задолженности не превышают доходы от использования данной политики. Таким образом, целью политики управления дебиторской задолженностью является создание системы по поиску оптимального уровня дебиторской задолженности.

Элементами, представляющими политику управления дебиторской задолженности, являются: стандарты кредитоспособности, размеры допустимых объемов продаж в кредит, срок предоставления кредита, политика сбора платежей, создание резервов по сомнительным долгам, а также система начисления штрафов и пеней. Какие бы условия ни ставила компания в своей политике по управлению дебиторской задолжен-

ностью, данная система, помимо определения суммы кредита и сроков его погашения, должна решать следующий ряд задач:

- анализ динамики показателей ликвидности и кредитоспособности дебиторов, а также их ранжирование и составление портфеля дебиторских долгов;
- расчет показателей поступления денежных средств в соотношении с показателями выручки и поступившей денежной массы к общему объему долгов;
- выявление отрицательных факторов и разработка мероприятий по улучшению системы работы с долгами [3].

В основном, компании, которые сталкиваются с возрастающим уровнем дебиторской задолженности, имеют ряд проблем, связанных с организацией процессов анализа клиентов и возврата долгов. Схожие трудности возникли и на Иркутском заводе тяжелого машиностроения. Открытое акционерное общество промышленное объединение «Иркутский завод тяжелого машиностроения» (далее по тексту ОАО ПО ИЗТМ) – единственный на территории России и стран СНГ машиностроительный завод, проектирующий и изготавливающий оборудование для золотодобывающей и горно-обогатительной промышленности.

В настоящее время ОАО ПО ИЗТМ специализируется на производстве драг для золотодобычи и запчастей к ним. Помимо этого, завод выпускает внутрицеховой рельсовый транспорт, оборудование для доменного производства, промывочные и транспортно-обогатительные комплексы и многое другое. Как правило, продукция завода уникальна и изготавливается по индивидуальным заказам покупателей, что требует индивидуального конструкторского подхода к каждому проекту. Как и многие компании в современных рыночных условиях, ОАО ПО ИЗТМ для удержания клиентов осуществляет продажу оборудования в кредит, что формирует дебиторскую задолженность на предприятии

Базовые условия оплаты, существующие на заводе, подразумевают предоставление клиентам отсрочки платежа, которая занимает от 30 до 60 дней по факту поставки оборудования и обоснована спецификой рынка. При нарушении оговоренных сроков оплаты товара, ОАО ПО ИЗТМ приостанавливает отгрузку продукции контрагенту и обращается за помощью в юридический отдел, который готовит предупредительные письма контрагенту и подает судебные иски с целью возврата денежных средств. Контроль за неплатежеспособными и недобросовестными заказчиками осуществляется с помощью программы 1С:Управление производственным предприятием 8.

Стоит отметить, что такие немаловажные части кредитной политики как сегментация клиентов по принципу кредитного рейтинга, определение кредитного лимита для контрагентов, соблюдение допустимых размеров дебиторской задолженности, а также штрафные санкции,

предпринимаемые ОАО ПО ИЗТМ, при нарушении покупателями условий кредитования отсутствуют на предприятии. Поскольку кредитная политика является только основанием для организации расчетов с контрагентами, стоит также рассматривать и фактическое состояние дебиторской задолженности. Поэтому определив основные принципы кредитной политики ОАО ПО ИЗТМ, перейдем к анализу имеющейся структуры дебиторской задолженности на заводе.

Наблюдается заметное увеличение доли дебиторской задолженности, которая в 2012 г. возросла более чем на 13 % по сравнению с 2009 г. и составила более 32 % от общего объема оборотных активов, что говорит об уменьшении мобильности структуры имущества предприятия. Несмотря на заметное увеличение дебиторской задолженности с 2009 по 2012 г., ее структура несущественно изменилась. Доля расчетов с покупателями и заказчиками в 2012 г. возросла на 15 % от общей суммы дебиторской задолженности по сравнению с 2009 г., в то время как расчеты с поставщиками и подрядчиками сократились.

Помимо структурного анализа, который показал увеличение общего объема дебиторской задолженности на предприятии, стоит оценить качество и ликвидность имеющихся долгов, а именно рассчитать следующие коэффициенты: оборачиваемость дебиторской задолженности и период ее погашения. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, который определяет скорость, с которой предприятие получает оплату за проданные товары или услуги, с 2009 по 2012 г. постепенно уменьшается. Также, период для погашения дебиторской задолженности растет и достигает 102 дней в 2012 г., в то время как оплата товара, исходя из политики предприятия, должна производиться в течение 30–60 дней. В совокупности данная информация иллюстрирует замедление темпа скорости оплаты продукции контрагентами, что повышает риск непогашения дебиторской задолженности.

Далее стоит соотнести среднюю оборачиваемость дебиторской задолженности со средней оборачиваемостью кредиторской задолженности. Темпы сбора оплаты за изготовленную продукцию должны быть выше темпов расчета предприятия со своими поставщиками иначе завод рискует оказаться в ситуации нехватки оборотных средств для обслуживания собственных долгов. В 2012 г. на предприятии отмечается спад оборачиваемости дебиторской задолженности и рост кредиторской, что может отрицательно сказаться на финансовой устойчивости ОАО ПО ИЗТМ и создать трудности в планировании денежных потоков.

В 2009 г. сумма дебиторской задолженности, входящей на покупателей и заказчиков, составила 74,8 млн руб. Однако в 2011 и 2012 гг. ситуация резко изменилась: дебиторская задолженность заказчиков выросла на 151 % по сравнению с 2009 г. С каждым годом (рассматривая период с 2009 по 2012 г.) ОАО ПО ИЗТМ не только увеличи-

вает сумму дебиторской задолженности в структуре баланса, но и имеет все большую долю просроченной дебиторской задолженности. Всего сумма просроченной задолженности в 2012 г. составляет 21,5 млн руб., что равняется 9,3 % от суммы дебиторской задолженности покупателей и заказчиков и 7,2 % от общей суммы дебиторской задолженности.

Проанализировав структуру распределения долгов предприятия, а также своевременность оплаты контрагентами товаров, важно понять, какую выгоду или издержки получает ОАО ПО ИЗТМ в связи с предоставлением отсрочки платежа. Одним из значимых показателей качества управления предоставляемыми кредитами будет являться темп роста дебиторской задолженности, а также его сравнение с темпом роста выручки завода. Сравнивая деятельность предприятия в 2012 г. с показателями предыдущих лет, заметно, что размер, как выручки, так и дебиторской задолженности, увеличивается с каждым разом. Однако важно понимать, что для любого предприятия нормой будет являться превышение темпов роста выручки над темпами роста дебиторской задолженности. В противном случае, как на ОАО ПО ИЗТМ, предприятие предоставляет рассрочку платежа клиентам за счет собственных средств, тем самым провоцируя отток денежных средств из текущей деятельности компании.

Проведя исследование кредитной политики ОАО ПО ИЗТМ, содержащее в себе анализ форм расчетов с заказчиками, структуры дебиторской задолженности, системы показателей оценки задолженности, а также расшифровку дебиторов было выявлено несколько основных проблем. Во-первых, на предприятии отсутствует четкий регламент работы с дебиторской задолженностью, что сказывается на системности работы различных служб, задействованных в данном процессе. Во-вторых, отмечается ежегодный рост доли дебиторской задолженности и замедление темпов ее сбора, что влияет на способность предприятия финансировать свою текущую деятельность. В-третьих, наличие просроченной дебиторской задолженности способствует возникновению дополнительных издержек от предоставления кредита своим контрагентам. Результатом анализа стал тот факт, что предприятие характеризуется неоптимальным использованием имеющихся ресурсов для предоставления контрагентам рассрочки платежа, а также отсутствием постоянного контроля за счетами дебиторов и развития работы в данном направлении.

Список литературы

1. Володин А. А. Управление финансами. Финансы предприятий : учебник / А. А. Володин. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М., 2011. – 510 с. – (Высшее образование).

2. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 495 с. – (Б-ка словарей «ИНФРА-М»).

3. Экономика сельского хозяйства России : науч.-произв. журн. / М-во сел. хоз-ва РФ. – М. : [s. n.], 2011.