

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ

MANAGEMENT OF THE DEBT RECEIVABLE OF THE BACKBONE ENTERPRISES OF RUSSIA

A. Shapchits

Annotation

In article the estimation of management is resulted by a debt receivable of the backbone enterprises of Russia, on the basis of the analysis of the given enterprises the estimation of the delayed debts is given, and also offers on perfection of a control system by a debt receivable of the backbone enterprises of Russia are given.

Keywords: Management, debt receivable, the enterprises of Russia.

Шапчиц Алексей Алексеевич

К.э.н., начальник оперативно – аналитического отдела Центральной энергетической таможни ФТС России

Аннотация

В статье приводится оценка управления дебиторской задолженностью системообразующих предприятий России, на основе анализа данных предприятий дана оценка просроченной задолженности, а также даны предложения по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью системообразующих предприятий России.

Ключевые слова:

Управление, дебиторская задолженность, системообразующее предприятие.

Актуальность заключается в необходимости исследования и поиска путей совершенствования расчетов с дебиторами и кредиторами, а также оптимизации этих расчетов. В современных условиях в процессе экономической деятельности у промышленного предприятия постоянно возникает потребность в оптимизации дебиторской задолженности, проведении расчетов со своими контрагентами, бюджетом, налоговыми органами. Отгружая произведенную продукцию или оказывая некоторые услуги, предприятие, как правило, не получает деньги в оплату немедленно, то есть по сути оно кредитует покупателей. Поэтому в течение периода от момента отгрузки продукции до момента поступления платежа средства предприятия "заморожены" в виде дебиторской задолженности, уровень которой определяется многими факторами, такими как вид продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, условия договора, принятая на предприятии система расчетов и так далее [3].

В процессе моделирования финансового состояния предприятия, прежде всего, необходимо рассмотреть влияние факторов на финансовое положение, таких как денежные средства, запасы, дебиторская задолженность, внеоборотные активы, кредиторская задолженность, займы и кредиты, собственный капитал, выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг.

Величина дебиторской задолженности оказывает влияние на: оборотные активы, стоимость имущества предприятия, ликвидность баланса, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств,

коэффициенты ликвидности.

На финансовую устойчивость предприятия влияет не само наличие дебиторской задолженности, а ее объем (размер), форма и, самое главное, движение (скорость инкассации, превращения ее в денежные средства).

Анализ перечня системообразующих организаций России, имеющих стратегическое значение, в который вошли 295 компаний, причем от каждой отрасли в среднем выбрано по 10 предприятий [4], в дальнейшем данный список был расширен за счет предприятий созданного Северо-Кавказского федерального округа.

Проведена оценка наличия долгосрочной дебиторской задолженности у ряда предприятий (рис. 1).

Наибольшее снижение долгосрочной дебиторской задолженности у ОАО "Автоваз" – 3,07 %, у ряда предприятий отсутствует долгосрочная дебиторская задолженность по сравнению с 2007г.: Архангельский ЦБК, ВПК НПО МАШИНОСТРОЕНИЯ, ОАО, ФГУП "Госзнак", Группа "Илим", ЗАО "Интеко", Итар-Тасс, ОАО "Концерн Росэнергоатом", ГП "Космическая связь" и др., что является положительным фактором.

Ряд предприятий имеет в структуре активов достаточно большой удельный вес дебиторской задолженности (рис. 2).

Коэффициент среднего срока оборота дебиторской задолженности, (Ксдз) в днях, рассчитывается по формуле

$$Ксдз = (N * ДЗ_{<1}) / B,$$

где N – количество дней в анализируемом периоде.

Рис. 1. Темпы роста долгосрочной дебиторской задолженности системообразующих предприятий России (3 квартал 2011 г. к 2007 г.), %

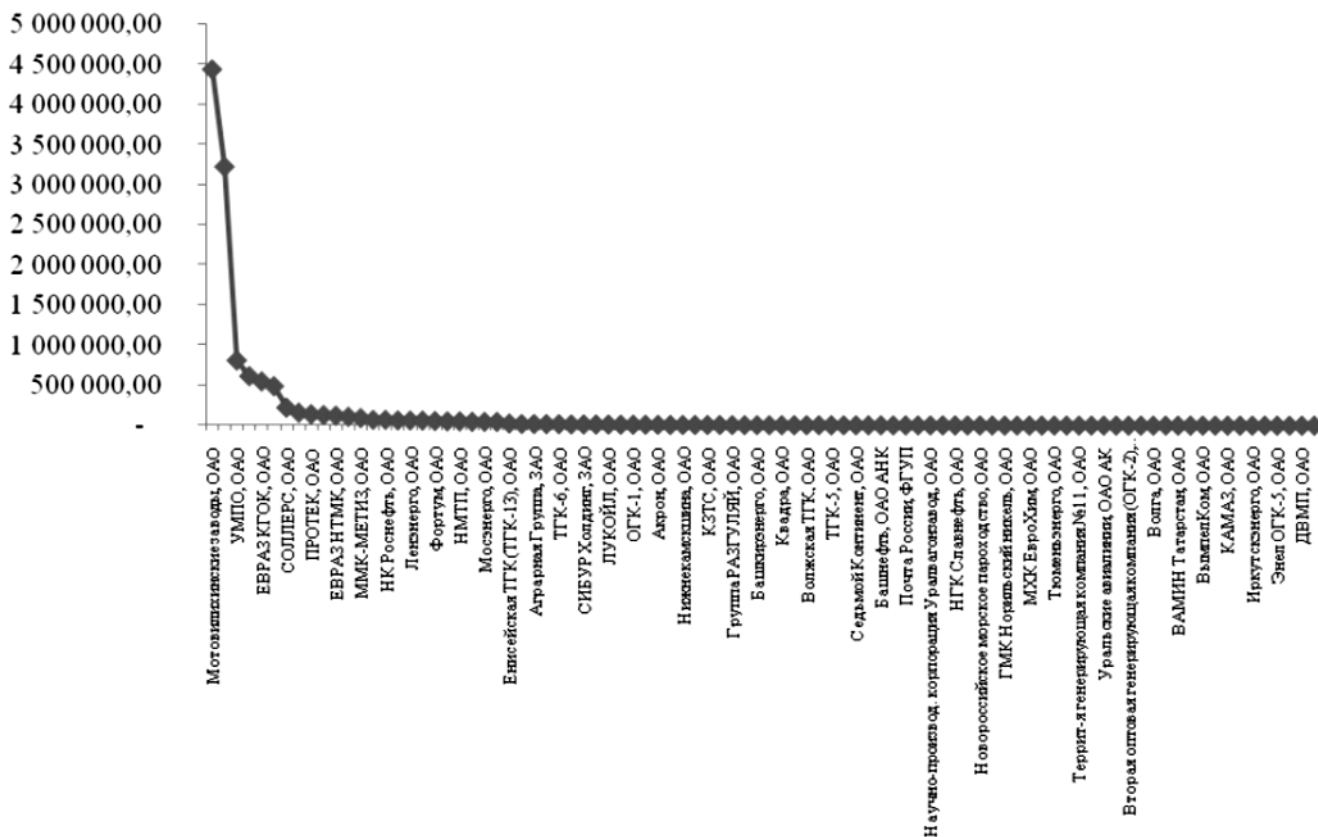
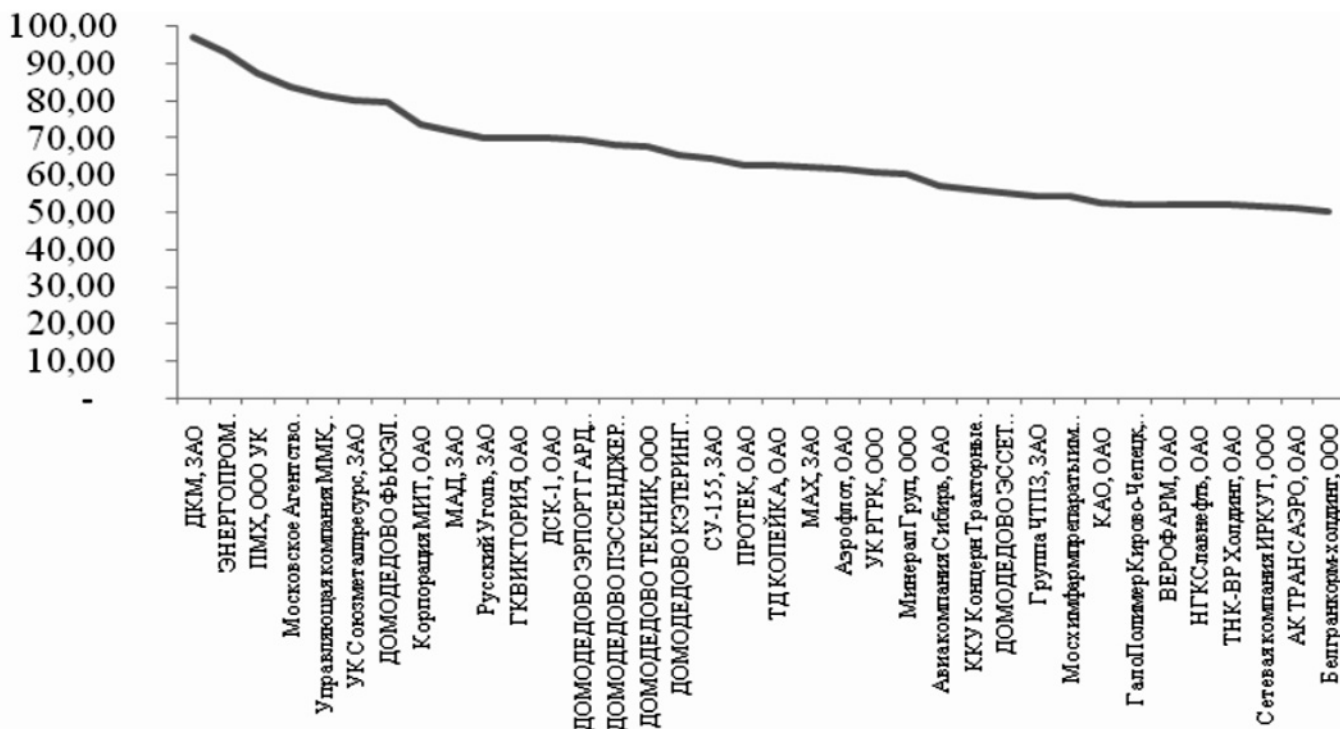


Рис. 2. Предприятия, имеющие более 50 % дебиторской задолженности в активах в 2007 году, %



Коэффициент характеризует средний срок погашения дебиторской задолженности. Положительно оценивается снижение коэффициента.

Увеличение доли просроченной дебиторской задолженности, в том числе свыше трех месяцев, свидетельствует о движении предприятия в сторону усиления его финансовой неустойчивости [5].

Дебиторская задолженность организации наряду с выручкой (денежными средствами на расчетных счетах) является одним из основных источников получения денежных средств для исполнения прежде всего краткосрочных обязательств организации. Так как получение денежных средств по дебиторской задолженности не затрагивает состав производственных активов (оборудование, материальные ценности и т. д.) с целью их использования для погашения задолженности организации-должника [6].

Превращение дебиторской задолженности в денежные средства или ее сокращение может происходить следующими способами: взысканием через судебную процедуру, инкассацией – добровольным перечислением дебитором денежных средств, реструктуризацией долгов предприятия.

Взыскание долгов с дебитора при его нежелании выплачивать свои обязательства по договору происходит через решения арбитражного суда по исполнительному листу.

Инкассация дебиторской задолженности означает возврат дебиторской задолженности путем добровольного перевода дебитором денежных средств для зачисления их на расчетный счет организации в соответствии с договором.

Реструктуризация дебиторской задолженности организации представляет собой перевод просроченной дебиторской задолженности в быстроликвидные активы для повышения ее платежеспособности.

Основными путями для реструктуризации и уменьшения дебиторской задолженности ООО "Хостинг-центр" являются:

- ◆ взаимозачет взаимных платежных требований до арбитражных процедур;
- ◆ передача дебитором в зачет погашения задолженности быстроликвидных ценных бумаг по взаимному соглашению;
- ◆ передача дебитором части своего имущества в погашение задолженности;
- ◆ реоформление дебиторской задолженности в векселя;
- ◆ увеличение размера предоплаты за отгруженную продукцию;
- ◆ применение системы скидок от стоимости про-

дукции при досрочном, своевременном платеже за отгруженную продукцию и снижение санкций за просрочку платежа;

- ◆ применение процедуры факторинга.

Необходимость поиска эффективных путей по повышению ликвидности дебиторской задолженности организации в целях скорейшего высвобождения денежных средств, заложенных в ней, для погашения кредиторской задолженности связана с повышением (восстановлением) платежеспособности предприятия [7].

Рассмотрим более подробно предлагаемые пути снижения дебиторской задолженности.

1. Взаимозачет предусматривает погашение взаимных обязательств предприятий, как правило, с привлечением третьих лиц.

После рассмотрения взаимных обязательств и требований между организациями можно погасить частично или полностью дебиторскую задолженность, используя взаимозачеты. Взаимозачеты долгов служат распространенным методом реструктуризации задолженности.

2. Передача (продажа) дебитором для погашения задолженности предприятию имеющихся на балансе быстроликвидных ценных бумаг – облигаций и акций. По взаимному соглашению в качестве таких ценных бумаг могут использоваться государственные кредитные облигации, облигации федерального займа разных сроков погашения, муниципальные облигации, акции известных компаний топливно-энергетического комплекса, телекоммуникационных предприятий и т. д. Важным моментом является уточнение стоимости передаваемых (продаваемых) ценных бумаг.

3. Получение от дебитора в счет погашения дебиторской задолженности части недвижимого имущества, находящегося в его собственности: административной, производственной или складской площадей, производственного оборудования, транспортных средств и др.

Полученное имущество может быть использовано организацией в своем производственном процессе, или передано своим кредиторам, или продано третьим лицам.

Другой вариант погашения дебиторской задолженности – сдача в аренду вышеперечисленного недвижимого имущества организации, а она в свою очередь может его передать в субаренду своим кредиторам или третьим лицам.

Погашение дебиторской задолженности может также происходить за счет передачи дебитором материальных ценностей: сырья, материалов, товаров и т. д., которые организация может использовать в своем производстве или для погашения кредиторской задолженности или продать третьим лицам.

4. Задолженность неплатежеспособной организации

другим организациям может быть переоформлена в качестве займа или в виде ликвидных векселей, что будет более выгодно в части надежного и полного погашения обязательств.

5. Важным направлением уменьшения объема дебиторской задолженности является увеличение размера предоплаты за отгруженную продукцию. Размер предоплаты за отгруженную продукцию может колебаться в значительных границах в зависимости от характера взаимодействия с клиентом – потребителем продукции и истории кредитных отношений с ним. В общем случае для постоянного клиента – потребителя продукции размер предоплаты за отгруженную продукцию может составлять 20–25% стоимости партии, для клиента, периодически потребляющего продукцию, – не менее 50%, для клиента, редко потребляющего продукцию или незнакомого, – 100%. Определение клиента, заказчика продукции, для которого устанавливается объем предоплаты 0–100%, зависит от обстоятельств каждого конкретного случая, условий заключения сделки, финансовых возможностей клиента.

6. Погашение дебиторской задолженности возможно в результате предложенных скидок к размеру задолженности в обмен на ускорение платежей, особенно при досрочном, своевременном платежах. Так, при досрочном платеже скидки могут составлять 5–7%, при своевременном платеже – 2–3%, при ускорении просроченного платежа – за счет отмены или снижения санкций за просрочку платежа. В данном случае использование скидок будет существенно выгоднее, чем применение краткосрочных займов для погашения кредиторской задолженности. Дебиторы, которые могут получить такие скидки, и размер скидок определяются отдельно для каждого конкретного случая.

Следующим шагом уменьшения дебиторской задолженности является уменьшение периода предоставления товарного кредита клиентам – покупателям продукции. Товарный кредит нередко предоставляется клиентам на 60 дней. Поэтому снижение календарного периода пред-

оставления товарного кредита является также важной мерой снижения объема дебиторской задолженности. Так, рекомендуется для постоянных клиентов – не более 30 дней, для клиентов, периодически покупающих продукцию, – не более 15 дней. В каждом конкретном случае в зависимости от объема поставок, стабильности платежей эти сроки устанавливаются индивидуально.

Для постоянных клиентов может быть установлен предельный приемлемый уровень объема задолженности, который не нарушается при проведении новых закупок и платежей.

Устойчивость финансового положения организации во многом зависит от соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей.

Поэтому, чтобы финансовое положение организаций не ухудшалось, системообразующим предприятиям необходимы следующие действия:

1) следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей. Ибо в случае значительного превышения дебиторской задолженности требуется привлекать дополнительные источники финансирования из-за возникновения недостатка в оборотных средствах для осуществления производственной деятельности;

2) контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям и задолженностям, по которым наступил срок исполнения;

3) по возможности ориентироваться на увеличение числа заказчиков для уменьшения риска неуплаты монопольного малого числа заказчиков, а также на предоплату (не менее 50% стоимости продукции) получаемой заказчиком продукции;

4) при значительном превышении кредиторской задолженности над дебиторской возрастает недостаток собственных долгосрочных и даже краткосрочных источников средств для формирования запасов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник /Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство "Дело и Сервис", 2006. – 368 с. – С. 99.
2. Пласкова Н.С. Экономический анализ: учебник. – М.: Эксмо, 2007. – 704 с. – С. 130.
3. Валиев Ш.Н. Управление дебиторской задолженностью промышленного предприятия. Автореферат дисс-ии канд-та экон-х наук. Уфа, 2009.
4. <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=90138>
5. Любушин Н.П. Экономический анализ: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-Дана, 2007. – 423 с
6. Кальницкая И.В. Моделирование финансового состояния и его роль в управлении предприятием. //Экономический анализ: теория и практика, 2008. – № 21
7. Крылов С.Н. Финансовое состояние коммерческой организации как объект анализа. //Финансовая аналитика: проблемы и решения, 2009. – №2