УДК 658.14/.17

В.В. Гуфайзин*

ОБЗОР ОСНОВНЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье дается анализ основных методов управления дебиторской задолженностью. Определены критерии классификации дебиторской задолженности с точки зрения своевременности и наличия возможности ее погашения. Помимо прочего, в рамках настоящей статьи осуществлена попытка осветить особенности управления дебиторской задолженностью, выявить достоинства и недостатки, а также факторы, от которых зависит возможность использования того или иного метода.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление дебиторской задолженностью, методы управления.

В современных условиях развития экономики формирование дебиторской задолженности постоянно сопровождает хозяйственную деятельность организации. Прежде всего необходимо указать на то, что построение качественной системы эффективного управления любым предприятием, в какой бы отрасли экономики оно не функционировало, всегда берет свое начало с детальной проработки и изучения особенностей основных показателей деятельности. Как известно, в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности на каждом предприятии проводятся расчеты между участниками рыночных отношений. Эффективность деятельности предприятия тем выше, чем более энергично предприятие проявляет себя на рынке, а также чем продуманнее строит отношения с покупателями. Все процессы, будь то заключение торговых сделок или уплата налогов в пользу государства влияют на появление дебиторской иди кредиторской задолженности. В рамках настоящей статьи наш интерес прикован к дебиторской задолженности, которая в научном мире понимается как «общая сумма долга, причитающегося экономическому субъекту от ее контрагентов – физических или юридических лиц, возникающая вследствие хозяйственных взаимоотношений с ними» [9, с. 160].

В то же время ее значительный размер и постоянный рост вызывают достаточно сложные проблемы, которые создают определенные угрозы для деятельности функционирование предприятий. В свою очередь необходимо подчеркнуть то, что именно грамотное управление является основой для стабилизации финансового состояния предприятия. Все вышеописанное создает предпосылки для проведения оптимизации дебиторской задолженности на предприятии в целях осуществления экономической деятельности. В научной литературе отмечается, что «необходимость правильного управления уровнем дебиторской задолженности определяется не только стремлением к максимизации денежных

* Гуфайзин Вячеслав Васильевич – магистрант, кафедра финансов, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, e-mail: Gufaizin@mail.ru.

потоков, но и желанием снизить издержки» [3, с. 260; 7, с. 24]. Ведь любое, даже незначительное увеличение дебиторской задолженности должно быть профинансировано либо за счет роста внешних заимствований, либо за счет собственной прибыли. Между тем, считаем возможным указать, что появление дебиторской задолженности как актива в бухгалтерском балансе сопровождается изменением состава оборотных активов, а стоимость реализованных активов перетекает в дебиторскую задолженность. По причине того, что стоимость затраченных и реализованных активов, как правило, меньше стоимости дебиторской задолженности, в пассиве бухгалтерского баланса возникают налоговые обязательства и прибыль. Для максимизации денежных поступлений в погашение обязательств, а также сокращения периода оборота и повышения ее ликвидности с минимальной потерей стоимости и возникает потребность в управлении дебиторской задолженностью.

С учетом сказанного выше полагаю целесообразным сделать заключение, что основной целью управления дебиторской задолженностью выступает оптимизация ее величины. Ведь именно этот процесс регулирует изменение дебиторской задолженности, не допуская резких скачков.

Достаточно серьёзное значение в компетентном и эффективном управлении дебиторской задолженностью, на мой взгляд, приобретает ее анализ на предприятии. При этом обладание необходимой информацией как о составе дебиторской задолженности, так и о ее структуре выступает необходимой предпосылкой для определения на предприятии состава проблемных заемщиков и работы с ними. Особое внимание должно быть уделено управлению дебиторской задолженностью на всех этапах ведения хозяйственно-экономической деятельности предприятия. Большую заинтересованность в данной связи вызывает то обстоятельство, что дебиторскую задолженность можно классифицировать по самым разнообразным признакам (рис.).

Классификация дебиторской задолженности

Несомненно, вся дебиторская задолженность должна находиться под наблюдением в полной мере, но также предприятиям целесообразно держать под контролем неистребованную дебиторскую задолженность, т.е. ту задолженность где организация-заемщик не осуществляла возможности по применению мер к ее возврату. В тоже время целесообразно указать на существование определенной практики, которая складывается по управлению именно неистребованной дебиторской задолженностью и возможностью ее минимизации. В частности, разнообразие всевозможных экономических ситуация позволило применять не только традиционное отслеживание состава и размера дебиторской задолженности предприятия, но и осуществить иные способы уменьшения дебиторской задолженности, которые дают возможность совершить возврат денежных средств. Конечно же, все указанные способы имеют свои особенности, плюсы и минусы. Поэтому, выбирая наиболее приемлемый из путей улучшения управления дебиторской задолженностью, организации-кредитору целесообразно также учитывать условия, от которых будет зависеть непосредственно выбор того или иного способа. Прежде всего, к такого рода факторам следует, на наш взгляд, отнести особенности должника, сумму задолженности, количество дней просрочки, готовность должника к погашению долга и др.

Длительное управление дебиторской задолженностью осуществляется в пределах совокупного управления финансами и складывается из проектирования дебиторской задолженности и постоянного контроля соответствия фактического её состояния плановому [11, с. 233].

Возникает необходимость более детально раскрыть основные методы минимизации неистребованной дебиторской задолженности, которые используются на практике, а также определить их особенности, достоинства и недостатки.

Итак, в качестве первого из таких методов можно выделить продажу дебиторской задолженности по договору уступки права требования (цессии). Рассматривая анализ данного метода обращаем внимание на то, что продажа дебиторской задолженности таким методом осуществляется при острой потребности наличия денежных средств. К числу основных достоинств данного метода следует отнести то, что продаж долга возможна в достаточно короткие сроки, что повышает вероятность получения денежных средств. Основным же недостатком такого методам можно считать то, что переуступка не позволяет получить полную сумму задолженности.

Вторым методом минимизации дебиторской задолженности следует признать взаимозачет задолженностей, который предусматривает погашение взаимных обязательств предприятий. Зачет взаимных требований, как форма расчетов по дебиторской задолженности является довольно распространенной практикой [3, с. 80]. В числе особенностей данного метода управления дебиторской задолженностью целесообразно указать на то обстоятельство, что возможность взаимозачета появляется только при соблюдении ряда некоторых условий:

1. Организации имеют встречные требования;
2. Встречные требования должны быть однородными;
3. Срок исполнения встречного однородного требования:

– уже наступил;

– не был указан в договоре;

– был определен моментом востребования.

4. Хотя бы одна из сторон должна быть согласна на взаимозачет;

5. Не истекли сроки исковой давности по зачитываемым требованиям

В числе достоинств данного метода имеется целесообразность отметить возможность как частичного, так и полного погашения дебиторской задолженности. При этом к недостаткам следует отнести то обстоятельство, что зачет взаимных требований – это достаточно сложная и комплексная операция, именно поэтому при рассмотрении данного метода нужно учитывать не только экономическую сторону вопроса, но и юридическую.

Еще одним методом управления дебиторской задолженности выступает переоформление ее в векселя. Основным преимуществом для поставщика, который получил вексель, является возможность немедленного конвертирования векселя в денежные средства [10, с. 237]. Данный метод дает возможность предприятиям-кредиторам надежно и практично управлять дебиторской задолженностью в целях полного погашения обязательств. Также переоформление имеет ряд достоинств, в числе которых следует выделить освобождение предприятия-заемщика от уплаты долга в данном периоде, что способствует улучшению показателей. Кроме того, целесообразно указать на то, что вексель можно продать третьим лицам и таким образом получить платеж по обязательствам раньше указанного в нем срока. Как мы видим, вексель является достаточно гибким инструментом, так как у векселедержателя появляется куда больше вариантов для управления задолженностью. Среди особенностей и недостатков возможно выделить не до конца проработанную законодательную базу и неразвитость инфраструктуры рынка торговли векселями.

Особую заинтересованность вызывает метод управления дебиторской задолженностью путем создания резерва по сомнительным долгам. Главной особенностью данного метода является то, что для определения суммы отчислений в резерв по сомнительным долгам необходимо выполнение следующих действия (порядок формирования резерва предусмотрен в Налоговом кодексе РФ, статья 266 [1; 2]):

1. Проведена инвентаризация дебиторской задолженности, возникшей в связи с реализацией товаров (выполнением работ, оказанием услуг), по состоянию на последний день отчетного периода по налогу на прибыль;

2. Выделены сомнительные долги, т. е. та дебиторская задолженность, которая не погашена в срок, установленный договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями;

3. Определен срок задержки платежей по сомнительным долгам;

4. Рассчитан размер резервирования сумм по каждой задолженности исходя из сроков задержки платежей;

5. Выполнено сравнение общей суммы, которую надо зарезервировать, с 10 % выручки фирмы за отчетный период.

Главное достоинство резерва по сомнительным долгам – это скорость. Предприятие может списать дебиторскую задолженность раньше, чем по ней ис-

течет срок исковой давности. Также можно отметить, что у компании есть возможность снизить обязательства перед бюджетом в части уплаты налога на прибыль с сумм прибыли, которую компания не дополучила. Кроме того, ту часть резерва, которую налогоплательщик не использовал в отчетном периоде на покрытие убытков по безнадежным долгам, он может перенести на следующий отчетный (налоговый) период.

Недостатки данного метода проявляются в том, что резерв по сомнительным долгам может быть использован организацией лишь на покрытие убытков от безнадежных долгов; резерв создается не под любую задолженность, долги должны быть просрочены более чем на 45 дней; сумма создаваемого резерва ограничена лимитом в 10 % от выручки отчетного (налогового) периода; резерв по сомнительным долгам не создается в отношении долгов, образовавшихся в связи с невыплатой процентов; задолженность не должна быть обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией.

Следующим способ управления дебиторской задолженностью – это факторинг. Этот метод имеет практическое значение для предприятий, заинтересованных в профилактике проблемных долгов и взыскании просроченной задолженности. Применение процедуры факторинга, является по своей экономической сути «переуступкой поставщиком права получения средств за реализованную им продукцию, товары, специализированной организации» [4, с. 193]. Факторинг по мнению Т. А. Кулаговской, М. П. Жарикова необходимо рассматривать как «финансовую операцию, заключающуюся в уступке организацией-продавцом права получения денежных средств по платежным документам за поставленную продукцию в пользу специализированной компании – «фактор-компании», которые принимают на себя все кредитные риски по инкассации долга» [6, с. 89]. Факторинг позволяет в большем объеме пополнять оборотные средства; экономить на работе с дебиторами; превратить постоянные затраты по кредитованию в переменные, четко привязав их к реализации и оплате товаров [8, с. 134].

Обобщив все вышесказанное, можно выделить следующие преимущества факторинга: есть возможность получить денежные средства без привлечения залога; финансирование имеет долгосрочный характер под осуществленные и под будущие поставки; возможность увеличения объемов поставок без существенных рисков, связанных с неоплатой товаров, работ, услуг; повышение конкурентоспособности в виде предоставления контрагентам отсрочки по оплате; возможность получения дополнительных услуг, например, управление дебиторской задолженностью, принятие мер по ее взысканию или инкассация; улучшение финансовых показателей деятельности клиента [12, с. 12].

В числе основных недостатков применения указанного метода управления дебиторской задолженностью следует указать достаточно высокую стоимость услуги по сравнению с тем же кредитом.

Помимо сказанного выше следует также указать на сложности, связанные с тем, что компании-дебиторы должны удовлетворять требованиям, выставленным фактор-компанией. Существуют определенные противоречия и в нормативно-правовом регулировании применения факторинга, в том числе касающе-

еся налогообложения факторинговых операций. Целесообразно отметить отсутствие четких определенных рекомендаций по отражению операции факторинга в бухгалтерском учете, отсутствие достаточной информационной освещенности данных услуг на рынке.

Резюмируя вышеизложенные спектры, считаем возможным сформулировать вывод о том, что управление дебиторской задолженностью на любом предприятии всегда берет начало с анализа ее состояния и структуры. Предлагаемая модель управления дебиторской задолженностью на предприятии предусматривает поступление денежных средств, прежде всего, при условии нормального взаимоотношения с дебитором или применение реструктуризации и юридических процедур. Представляется, что многие методы и процедуры управления дебиторской задолженностью, которые связаны с принудительным взысканием, ставят своей целью получение денежных средств лишь на окончательном этапе управления дебиторской задолженностью, что, в свою очередь, не является лучшей тактикой по работе с задолженностью.

Таким образом, можно подвести итог, что в современных условиях развития экономики наиболее актуальным является поиск и применение тех методов управления дебиторской задолженностью, которые направлены на совершенствование и улучшение расчетов с дебиторами, а также на превентивную оптимизацию размера и состава задолженности.

Список использованной литературы

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть первая [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (в ред. от 28.12.16 г.) // СПС «КонсультантПлюс».

2. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Часть вторая [Электронный ресурс] : федер. закон РФ от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (в ред. от 03.04.17 г.) // СПС «КонсультантПлюс».

3. Бежовец А.А. Управление дебиторской задолженностью / А.А. Беловец // Актуальные вопросы современной науки. – 2011. – № 18. – С. 259–266.

4. Демьянова Д. Управление дебиторской задолженностью / Д. Демьянова // Белгородский экономический вестник. – 2014. – № 3. – С. 190–194.

5. Жулина Е. Г. Управление дебиторской задолженностью в системе методов управления конкурентоспособностью предприятия / Е. Г. Жулина // Актуальные проблемы управления: теория и практика Материалы VI Международной (очно-заочной) научно-практической конференции. – Саратов : Саратов. социал.-эконом.институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2016. – С. 77–83.

6. Кулаговская Т. А. Управление дебиторской задолженностью как инструмент эффективного управления оборотными активами коммерческой организации / Т. А. Кулаговская, М. П. Жариков // Современное инновационное общество: динамика становления, приоритеты развития, модернизация: экономические, социальные, философские, правовые, общенаучные аспекты материалы Международной научно-практической конференции. – Энгельс: ООО «Академия управления», 2015. – С. 88–91.

7. Никулина Н. Н. Управление дебиторской задолженностью в страховом предпринимательстве / Н.Н. Никулина, Н.Н. Мамыкина // Страховые организации: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2015. – № 6. – С. 22–36.

8. Самойлова Л.Б. Факторинг в управлении дебиторской задолженностью / Л.Б. Самойлова, Р.М. Магомедова // Транспорт и сервис. – 2016. – № 4. – С. 133–143.

9. Учаева Л.В. Особенности управления дебиторской задолженностью на предприятиях агропромышленного комплекса / Л.В. Учаева, К.А. Белякова // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2014. – № 4. – С. 158–165.

10. Федорова И.И. К вопросу об управлении дебиторской задолженностью компании / И.И. Федорова, А.Г. Богданова // Актуальные вопросы современной экономики. – 2014. – № 2. – С. 235–243.

11. Фролова Е.А. Управление дебиторской задолженностью предприятия / Е.А. Фролова // Актуальные проблемы теории и практики развития экономики региона: Материалы 2-й межвуз. студ. науч.-практ. конф. Калуга, 21 апреля 2015 г. – Калуга : АлькорПаблишерс, 2015. – С. 232–234.

12. Шестакова Е. Факторинг спешит на помощь / Е. Шестаков // ЭЖ-Юрист. – 2014. – № 20. – С. 12–12.