

УДК 658.155.3:631.11

СОКРАЩЕНИЕ ПОТЕРЬ ОТ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

*И.Н.Буценко, кандидат економічних наук, доцент
Крымский государственный агротехнологический университет*

Каждый хозяйствующий субъект для обеспечения бесперебойного производства с целью последующей реализации и получения прибыли должен располагать оборотными средствами, размер ко-

торых должен позволять приобретать в определенные сроки соответствующие материалы и сырье, вовремя оплачивать расходы, связанные с оплатой труда работников предприятия и оплаты потребляемых энергоресурсов в процессе производства.

Дебиторская задолженность входит в состав оборотных средств любого предприятия и ее размеры и качество оказывают существенное влияние на финансовое состояние предприятия. Рост дебиторской задолженности представляет собой не что иное, как временно омертвленные, выведенные из кругооборота и заблокированные денежные ресурсы хозяйствующего субъекта.

Финансовые потери от дебиторской задолженности в деятельности предприятий рассмотрены в работах многих ученых, занимающихся финансовым менеджментом И.А.Бланк [1], В.В.Гребельный [2], М.В.Гриджина [3], Л.Скамай [4] и др., к сожалению, имеющиеся исследования на эту тему ограничиваются рассмотрением факторов влияния на величину в целом финансовых потерь, а потери от дебиторской задолженности рассмотрены недостаточно.

Целью данной статьи является рассмотрение приемов минимизации потерь от дебиторской задолженности в хозяйственной деятельности предприятий.

В данных условиях хозяйствования у многих предприятий Украины рост дебиторской задолженности возникает из-за неплатежей между предприятиями, а также государством и предприятиями. Задержка расчетов по дебиторской задолженности происходит по разным причинам: неплатежеспособность должников и сокрытие финансового положения от деловых партнеров, сознательное невыполнение договорных обязательств дебиторами по оплате в срок полученной продукции в своих интересах.

С целью снижения потерь от дебиторской задолженности можно рекомендовать следующее:

1. Исключение из числа партнеров предприятий-дебиторов с высоким уровнем риска. Для этого необходимо руководству предприятия иметь информацию о клиентах -дебиторах и на основании ее принимать решения о целесообразности сотрудничества.

2. Использование возможности оплаты дебиторской задолженности ценными бумагами, если ожидание оплаты затягивается.
3. Формирование принципов осуществления расчетов предприятия с контрагентами на предстоящий период. Эти принципы должны быть дифференцированы по отношению к поставщикам сырья и материалов, а также покупателям готовой продукции и определять два основных направления: формирование приемлемых для предприятия сроков платежей; формирование приемлемых форм расчета с контрагентами.
4. Определение возможной суммы оборотных активов, отвлекаемых в дебиторскую задолженность по товарному и потребительскому кредиту, а также по выданным авансам. Расчет этой суммы должен опираться на: объем закупки и продажи продукции; сумму оборотных активов предприятия, в том числе сформированных за счет собственных финансовых средств; формирование необходимого уровня высоколиквидных активов, обеспечивающих постоянную платежеспособность предприятия; правовые условия обеспечения дебиторской задолженности.
5. Формирование условий обеспечения взыскания дебиторской задолженности и системы штрафных санкций. Это может быть требование страхования дебиторами кредитов, предоставляемых на продолжительный период. Также к дебиторам должны применяться соответствующие пени, штрафы, неустойки, размеры которых должны полностью возмещать финансовые потери предприятия, возникшие из-за невыполнения ими обязательств.
6. Использование современных форм рефинансирования дебиторской задолженности, к которым можно отнести факторинговые операции, форфейтинг.

Факторинг — это система финансирования, по условиям которой поставщик товаров переуступает краткосрочные требования по торговым операциям коммерческому банку. Факторинговые опера-

ции включают: кредитование в форме предварительной оплаты долговых требований; ведение бухгалтерского учета клиента (в том числе учета реализации продукции); инкассацию задолженности клиенту; страхование клиента от кредитного риска. Банк покупает у поставщика право на взыскание дебиторской задолженности покупателя продукции и перечисляет поставщику 70-90% суммы денежных средств за отгруженную продукцию в момент предоставления ему необходимых документов. После получения платежа от покупателя банк перечисляет продавцу остаток денежных средств (10-30%) за минусом процентов за факторинговый кредит, а комиссионное вознаграждение коммерческие банки устанавливают самостоятельно. Сумма процентов за кредит и комиссионное вознаграждение за предоставленную факторинговую услугу составит размер потерь предприятия при организации процесса реализации продукции.

Форфейтинг представляет собой операцию по рефинансированию дебиторской задолженности по коммерческому кредиту, оформляемую путем индоссамента переводного векселя в пользу банка. В результате коммерческий кредит трансформируется в банковский.

Важно отметить, что осуществляя операции по рефинансированию дебиторской задолженности, предприятие должно оценивать их целесообразность. Размер платы по рефинансированию (потерянных денежных средств) важно сопоставлять с тем доходом, который может быть получен от использования высвобождаемых денежных активов с учетом инфляции и избежания привлечения банковского кредита, если дебиторская задолженность снижает платежеспособность предприятия.

Дебиторская задолженность, как и другие денежные ресурсы предприятия, подвержена воздействию инфляционных процессов. Эти потери нельзя не учитывать. Они рассчитываются следующим образом:

$$\Delta D_{д.з.}^{инф} = D_{д.з.}^P - D_{д.з.}^{\Phi},$$

где $D_{д.з.}^P$ — сумма дебиторской задолженности по расчетному документу;

$$D_{\text{д.з.}}^{\phi} = \frac{D_{\text{д.з.}}^p}{\left(1 + \frac{i_{\text{инф}}}{100}\right)^{\frac{t_{\text{д.з.}}}{30}}} - \text{реальная сумма дебиторской задол-}$$

женности на момент времени $t_{\text{д.з.}}$ ее погашения ($i_{\text{инф}}$ – средне-
месячный процент инфляции).

Средняя продолжительность дебиторской задолженности расс-
читывается:

$$t_{\text{д.з.}} = \frac{T}{K_{\text{д.з.}}},$$

где T – рассматриваемый период, дней;

$$K_{\text{д.з.}} = \frac{R_p}{\Delta C_{\text{д.з.}}}, \text{ – скорость оборота дебиторской задолженно-}$$

сти (R_p – выручка от реализации продукции, работ, услуг в
период T ; $\Delta C_{\text{д.з.}}$ – среднее сальдо по расчетам с дебиторами, не
оплаченным в срок в рассматриваемом периоде).

Соответственно, средний оборот дебиторской задолженности на
предприятии составит:

$$t_{\text{д.з.}} = T \times \frac{\Delta C_{\text{д.з.}}}{R_p}.$$

При соответствующей платежеспособности предприятия де-
биторская задолженность может “потребовать” ее финансирова-
ния через привлечение банковского кредита. В этом случае
предприятие понесет дополнительные расходы в виде платы за
банковский кредит:

$$\Delta D_{\text{д.з.}}^{\text{кр}} = D_{\text{д.з.}}^p \times \frac{Y_{\text{кр}}}{12 \times 30 \times 100} t_{\text{д.з.}},$$

где $Y_{\text{кр}}$ – процентная ставка за кредит.

Необходимо также рассчитать потери предприятия от отвлечения из оборота средств в сумме дебиторской задолженности:

$$\Delta D_{\text{д.з.}}^{\text{об}} = \frac{\text{Пр}}{T \times D_{\text{об}}} \times D_{\text{д.з.}}^P \times t_{\text{д.з.}},$$

где $\frac{\text{Пр}}{T \times D_{\text{об}}}$ — средняя сумма прибыли, генерируемая одной гривной оборотных активов в сутки периода T .

Таким образом, общие потери предприятия по данной дебиторской задолженности будут составлять:

$$\Delta D_{\text{д.з.}} = \Delta D_{\text{д.з.}}^{\text{инф}} + \Delta D_{\text{д.з.}}^{\text{кр}} + \Delta D_{\text{д.з.}}^{\text{об}},$$

а на единицу продукции при объеме продаж K ед. —

$$\Delta d_{\text{д.з.}} = \frac{\Delta D_{\text{д.з.}}}{K}.$$

В своей деятельности отечественные предприятия могут использовать приемы управления дебиторской задолженностью предприятий зарубежных стран с развитой рыночной экономикой:

- контроль и анализ дебиторской задолженности по срокам возникновения;
- анализ задолженности по видам продукции для определения невыгодных с точки зрения инкассации товаров (коэффициенты инкассации — это отношение сумм, поступивших от погашения дебиторской задолженности различных периодов, к объемам реализации в эти периоды);
- уменьшение дебиторской задолженности на сумму безнадежных долгов;
- оценка реальной стоимости существующей дебиторской задолженности;
- оценка возможности применения факторинга — продажи дебиторской задолженности.

Перечисленные приемы управления дебиторской задолженнос-

тью могут быть использованы на предприятиях с целью минимизации финансовых потерь в их хозяйственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

- 1.Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. -К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. -528с.
- 2.Гребельный В.И. Финансы предприятий: Учеб. пособие. -2-е изд., с изм. и доп. -К.: Изд-во Европ. ун-та, 2003.-232с.
- 3.Гриджина М.В. Финансовый менеджмент: Курс лекций. -2-е изд., перераб. и доп. -К.: МАУП, 2002. -160с.
- 4.Скамай Л. Управление финансовыми рисками. // Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. -2000.-№3-4. -С.20-26.