

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ТРАНСПОРТНЫХ КОМПАНИЙ

Мельникова Т.А., Галтер В.В.

*Сибирский государственный университет путей сообщения, Новосибирск,
e-mail: parvosik.zab@mail.ru*

В реалиях сегодняшнего дня значительная часть производителей сталкиваются с необходимостью решения задач по управлению дебиторской задолженностью ввиду повседневной потребности взаиморасчетов с клиентами, потребителями, налоговиками и бюджетом. Зачастую оплата произведенной продукции или услуг потребителем происходит растянутой по времени из-за финансовых особенностей контрагента и поэтому, реализуя свою продукцию или услуги в долг, компании приходится производить вложение собственных финансовых средств в экономику потребителей. Предприятие-производитель не может распоряжаться своими денежными средствами, формально являясь их владельцем, а фактически находящимися в активах предприятия потребителя. Так происходит образование дебиторской задолженности. Уровень дебиторской задолженности определяется многими факторами: видом продукции и степенью насыщенности ею рынка, емкостью рынка, договорными условиями и принятой системой расчетов на конкретном предприятии, платежеспособностью и аккуратностью дебиторов. Доминирующим фактором в управлении дебиторской задолженностью являются условия и порядок составления договоров и видов расчетов, существующие на конкретном предприятии, платежеспособностью и аккуратностью дебиторов. В статье раскрываются проблемы управления дебиторской задолженностью, теоретические подходы к управлению ею и пути снижения возможных рисков.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, покупатели и заказчики

MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE OF TRANSPORT COMPANIES

Melnikova T.A., Galter V.V.

Siberian Transport University, Novosibirsk, e-mail: parvosik.zab@mail.ru

In the realities of today, a significant part of manufacturers are faced with the need to solve the problems of managing receivables due to the daily need for settlements with customers, consumers, tax authorities and the budget. Often, payment for products or services by a consumer is time-consuming due to the financial characteristics of the counterparty and, therefore, selling its products or services in debt, the company has to invest its own financial resources in the consumer economy. The producer enterprise cannot dispose of its money, formally being its owner, but actually located in the assets of the consumer enterprise. This is how the formation of receivables. The level of receivables is determined by many factors: the type of product and the degree of saturation of the market with it, the capacity of the market, contractual conditions and the accepted system of payments at a particular enterprise, solvency and accuracy of debtors. The dominant factor in the management of receivables is the conditions and procedure for drawing up contracts and types of settlements existing at a particular enterprise, solvency and accuracy of debtors. The article reveals the problems of receivables management and ways to reduce possible risks.

Keywords: accounts receivable, buyers and customers

Роль расчетов в деятельности транспортных компаний постоянно растет, так как четкая организация учета расчетных отношений, постоянный контроль за качеством расчетно-финансовых операций и платежной дисциплины позволяют свести к минимуму финансовые риски, ускорить оборачиваемость оборотных средств и обеспечить своевременное поступление денежных средств.

Дебиторская задолженность транспортных компаний подразделяется на следующие виды:

– дебиторская задолженность за товары (работы и услуги) с ненаступившим сроком оплаты;

– дебиторская задолженность за товары (работы и услуги), неоплаченная в сроки, указанные в договоре. Ее, в свою очередь, можно подразделить на:

- ожидаемую;
- труднореализуемую;

- сомнительную;
- безнадежную [1].

Методы работы с каждым элементом имеют значительные отличия. В связи с тем, что проблема связана с задолженностью потребителей, покупателей, в свою очередь, необходимо разделять на постоянные и единичные (прочие).

Цель исследования – рассмотрение причин и факторов, влияющих на уровень дебиторской задолженности предприятий, обобщение проблем возникновения и управления дебиторской задолженностью транспортных предприятий, рассмотрение процесса управления дебиторской задолженностью транспортных предприятий

Задачи работы:

- исследовать теоретические подходы к управлению дебиторской задолженностью организации;
- охарактеризовать методику проведения оценки дебиторской задолженности.

Материалы и методы исследования

Информационной базой исследования послужили: действующие нормативно-законодательные документы, труды ведущих ученых в области комплексного экономического анализа деятельности предприятия, финансового анализа; материалы периодических изданий; данные бухгалтерской отчетности «Трансэнерго».

Результаты исследования и их обсуждение

Несвоевременная оплата со стороны поставщиков покупателей может происходить случайно или спонтанно. Поэтому, для взыскания долга может быть достаточным напоминания заказчику о сроках оплаты. Для взыскания других видов задолженности необходимо предпринимать следующие шаги.

При согласии должника со своей просрочкой платежа, но отсутствием финансовой возможности ее своевременного погашения, возникает вероятность создания альтернативного пути реализации проблемы, к обоюдному удовлетворению обеих сторон. Вероятнее всего, здесь может иметь место изменение сроков платежей – их пролонгация или рассрочка.

Кроме того, пролонгация или рассрочка платежей, как правило, приводят к увеличению клиентской базы, тем самым способствуя потенциальному росту объемов реализации. Однако же, необходимо тщательно анализировать возможность отсрочки платежей – в случае, если организация для материального обеспечения своей финансовой деятельности, приобретения сырья и материалов привлекает заемные средства в части краткосрочных кредитов, то несомненно, что, получив кредит банка в среднем на 40 дней, неразумно предоставлять покупателям отсрочку платежа на 60 дней.

Предприятию, определяя порядок условий кредитования, необходимо определить-ся по следующим моментам:

- срок кредитования;
- уровень платежеспособности;
- порядок создания резервов по сомнительным долгам;
- система сбора платежей;
- варианты и возможность предоставления льгот, бонусов, скидок.

Типы кредитной политики

Существующие варианты кредитной политики предприятия имеют свои особенности, которые следует учитывать при их использовании:

- консервативный (жесткий) тип оказывает негативное влияние на развитие ста-

бильных коммерческих взаимоотношений и отсутствием возможности увеличения операционной деятельности предприятия.

- агрессивный (мягкий) тип кредитной политики влечет за собой возможное снижение рентабельности предприятия вследствие чрезмерного отвлечения финансовых средств из-за увеличения расходов по взысканию долгов и уменьшению платежеспособности предприятия.

Несмотря на скрупулезность подбора круга потребителей, всегда существует риск взаимодействия с недобросовестными, в платежном плане, покупателями. В связи с чем, предприятие должно предусмотреть в своей деятельности комплекс мер, направленных на снижение таких рисков.

Существующие варианты кредитной политики предприятия имеют свои особенности, которые следует учитывать при их использовании:

- консервативный (жесткий) тип оказывает негативное влияние на развитие стабильных коммерческих взаимоотношений и отсутствием возможности увеличения операционной деятельности предприятия.

- агрессивный (мягкий) тип кредитной политики влечет за собой возможное снижение рентабельности предприятия вследствие чрезмерного отвлечения финансовых средств из-за увеличения расходов по взысканию долгов и уменьшению платежеспособности предприятия [2].

Чтобы эффективно справляться с проблемами дебиторской задолженности, предприятию необходимо иметь максимальный уровень информации о платежеспособности своих клиентов, особенно об их истории по предыдущим платежам. Огромную роль играет в этом изучение и анализ данных бухгалтерского учета. Но перед началом этого процесса, необходимо установить порядок учета и контроля дебиторской задолженности.

Последовательность решения задач по управлению дебиторской задолженностью можно определить как:

- получение полной и всеобъемлющей информации по погашению финансовых обязательств перед дебиторами;
- упорядочение и плановость в работе предприятия по просроченной дебиторской задолженности;
- получение информации об увеличении затрат из-за роста дебиторской задолженности и периода времени ее оборачиваемости;
- проведение мониторинга эффективности коммерческого кредитования покупателей и их платежеспособности;
- распределение обязанностей, с одной стороны, по принятию решений о возмож-

ности кредитования на основе мониторинга дебиторской задолженности и, с другой стороны, сбор денег по погашению этой задолженности – за разными подразделениями предприятия.

Построение системы учета и контроля дебиторской задолженности

Для эффективного менеджмента дебиторской задолженностью необходимо изучить и проанализировать:

- информацию о просроченных на сегодняшний день счетах, выставленных ранее дебиторами;
- сроки платежей по каждому выставленному счету;
- сумму сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности, установленной по критериям оценки, определенными самим предприятием;
- средние размеры и сроки неоплаченных кредитов.

Определение критического срока оплаты

Критический срок оплаты – время внесения платежа по предоставленному коммерческому кредиту, позже которого наступает его просрочка. Для осуществления контроля за критическим сроком оплаты необходимо брать во внимание время появления дебиторской задолженности и продолжительность отсрочки.

Дебиторская задолженность возникает в момент перехода права собственности на товар от продавца к покупателю согласно договору. Это может произойти и в момент отгрузки продукции со склада продавца, и в момент поступления на склад покупателя, и в момент подписания договора.

При заключении договоров на поставку продукции с рассрочкой платежа критическим сроком оплаты, в большинстве случаев, является временной промежуток, состоящий из даты возникновения дебиторской задолженности с прибавленными к ней днями, установленными в договоре. В целях оптимизации установки критического срока платежа обычно выделяются типичные для компании условия предоставления отсрочки платежа с возможностью их учета при управлении дебиторской задолженностью [3].

Рассматривая возможность заключения договоров с нетипичными способами и условиями оплаты, надо учитывать тот момент, что использование при этом типовых условий приведет к искажению отчетности по погашению дебиторской задолженности. Поэтому для определения критического срока оплаты необходимо всю сумму вы-

ставленного счета разделить составные части, по которым представляется возможным по отдельности определить критический срок оплаты.

Важнейшим способом осуществления контроля дебиторской задолженности является составление реестра старения дебиторской задолженности [4]. В реестре в табличном виде все неоплаченные счета сгруппированы по периодам просрочки, в порядке, установленном политикой предприятия по работе по кредитованию контрагентов. Например, десятидневная просрочка платежа, по мнению руководства предприятия, может иметь место и не быть критичной, в то же время двадцатидневная просрочка недопустима и влечет за собой судебные разбирательства. По этому принципу и группируются просрочки платежей в реестре. При этом допустимо проведение сопоставления среднего времени просрочки по дебитору и в целом по предприятию с соответствующим предыдущим периодом. Исключение признанной на настоящий момент безнадежной задолженности из средневзвешенного времени просрочки платежа позволит значительно повысить точность сопоставления. Если этого не сделать, то вся накопленная и не списанная предприятием безнадежная задолженность за прошлые периоды не позволит провести корректное сравнение. Результат сравнения средневзвешенного времени просрочки и кредитования текущего и прошедшего периодов наглядно покажет эффективность проводимой предприятием работы по коммерческому кредитованию. При этом уменьшение средневзвешенного времени просрочки в настоящее время по сравнению с прошлым периодом покажет положительную динамику в эффективности работы предприятия. При увеличении этого времени динамика будет отрицательной.

Тема для обсуждения – «Управление дебиторской задолженностью транспортных компаний» – выбрана не случайно. Проблема взыскания дебиторской задолженности в целом для ОАО «РЖД» и его филиала, послужившего объектом исследования, «Трансэнерго», стоит очень остро, как и для любой сетевой организации. Сегодня ситуация с тарифами на услуги по передаче электроэнергии, с её потерями и закупками достаточно лабильна. Общими усилиями работников «Трансэнерго» за шесть месяцев этого года от передачи электроэнергии сторонним потребителям по сетям ОАО «РЖД» получены весьма хорошие результаты. Однако, руководство «Трансэнерго» выражает тревогу в последний квартал года, так как положительные результаты необхо-

димо удержать, и даже улучшить по итогам работы за год.

Одним из способов решения руководство «Трансэнерго» считает своевременное взыскание дебиторской задолженности – вопрос, который коснулся ОАО «РЖД» как сетевой компании. Однако, опираясь на опыт предыдущих лет, становится всё проблемнее взыскать деньги с должников – ситуация меняется, предприятия банкротятся, а долги остаются.

ОАО «РЖД» в своей практике достаточно широко работает по регламентации расчетов между покупателями и заказчиками [5].

С целью урегулирования расчетов между покупателями и заказчиками разработана методика № 356р, утвержденная Распоряжением ОАО «РЖД» от 21.02.2009, рекомендующая проведение экспресс-оценки бонитета покупателей и заказчиков на этапе рассмотрения оферты договора [6].

Пользование данной методикой подразумевает не только структурными подразделениями ОАО «РЖД», но и широким кругом сторонних пользователей [7].

Особенности расчетов в методике разнятся исходя из трактовки условий договоров.

Важнейшей целью профилактики возникновения дебиторской задолженности является персонализация системы расчетов в зависимости от вида договора. Наличие в условиях договора формулировки об условиях предоплаты и внесения авансов, является основополагающим моментом предотвращения возникновения дебиторской задолженности.

В то же время, нечистоплотность партнера не может быть нивелирована только работой по предоплате. Не каждый клиент готов работать на жестко устанавливаемых условиях поставщика. Кроме того, если предоплата в условиях отдельного договора и выступает гарантом экономической стабильности, но не всегда свидетельствует о порядочности покупателя и возможной продолжительности взаимоотношений. По этим причинам, управляя дебиторской задолженностью, совместно с авансом необходимо предусмотреть иные варианты подстраховки.

В качестве примера можно рекомендовать оперативный мониторинг (экспресс-анализ) финансовой состоятельности партнеров, проводимый на предварительной стадии договорных отношений. Это позволит прийти к безошибочному выводу о совместной деятельности или отказе от продолжения взаимоотношений, а также детализировать факторы, повлиявшие на конечную оценку принятого решения.

Колебания роста или уменьшения сумм дебиторской задолженности оказывают отрицательное влияние на средний размер дебиторской задолженности и создают определенные сложности по ее управлению.

Резкое снижение размера дебиторской задолженности, происшедшее в результате оплаты контрагентами-должниками за ранее полученную продукцию, может говорить о том, что покупатель теряет заинтересованность в дальнейшем сотрудничестве, и производитель не может стимулировать это сотрудничество, даже вводом кредитных послаблений. В то же время, производитель в последнюю очередь заинтересован в увеличении дебиторской задолженности из-за вывода материальных средств из повседневной плановой деятельности и поиска дополнительных материальных ресурсов на ее замещение, пусть даже и временное.

Дебиторская задолженность требует к себе постоянное внимание, начиная с момента начала оформления договорных отношений и до окончания договорных обязательств, включая в себя:

- постоянный мониторинг размеров дебиторской и кредиторской задолженности, их соотношение, обращая внимание на финансовую стабильность предприятия при резком увеличении задолженностей;

- оперативное предотвращение «опасных» видов дебиторской задолженности, таких как: неоплата уже отгруженной продукции, поставщики и покупатель по претензиям, задолженность по устранению материального ущерба и по статье «прочие дебиторы»;

- планирование возврата денежных средств от дебиторов с учетом коэффициентов инкассации;

- реальную оценку уже имеющейся дебиторской задолженности [8].

Зачастую складывается такое положение, что производитель не в состоянии сам повлиять на контрагента и понудить его вернуть дебиторскую задолженность или хотя бы минимизировать возможные потери. Тогда становится актуальной система досудебного взыскания задолженности, защита возможных потерь путем привлечения страховых компаний, или факторинговые операции.

В настоящее время финансовый кризис из области теоретических вымыслов пришел на реальный рынок и оказал влияние практически на всех его участников.

При коренном изменении существующего положения дел отсутствует понимание дальнейшей перспективы, отсутствуют новые правила взаимоотношений.

Финансирование и рефинансирование долгов предприятий за счет кредитных средств до наступления финансового кризиса было обыденной и широко распространенной практикой. Это сыграло немалую роль в увеличении дебиторской задолженности при отсутствии доступа к капиталам в условиях кризиса [9].

Создавшееся положение дел осложняется еще и тем фактором, что возвращение долгов предприятиями возможно только исходя из собственных сил и средств, но уже по новым условиям при ухудшении состоявшейся рыночной конъюнктуры.

Для возврата кредитов и поддержания бизнеса «на плаву» предприятия вынуждены изыскивать новые источники финансирования через оптимизацию работы с менее ликвидными активами.

При этом возврат дебиторской задолженности играет немаловажную роль в ликвидных оборотных активах. От эффективности управления дебиторской задолженностью в условиях финансового кризиса в немалой степени зависит финансовая стабильность предприятия.

В то же время, только работа с дебиторской задолженностью не является всеобъемлющим условием вывода компании из кризиса ликвидности при финансовом кризисе. Необходимы внесения изменений во всех сферах планирования и деятельности предприятия: маркетинге и финансировании, управлении и производстве, продуктах и услугах и т.д. [10].

Выводы

Таким образом, последовательность решения задач по управлению дебиторской задолженностью можно определить как:

- получение полной и всеобъемлющей информации по погашению финансовых обязательств перед дебиторами;
- упорядочение и плановость в работе предприятия по просроченной дебиторской задолженности;
- получение информации об увеличении затрат из-за роста дебиторской задолженности и периода времени ее оборачиваемости;
- проведение мониторинга эффективности коммерческого кредитования покупателей и их платежеспособности;
- распределение обязанностей, с одной стороны, по принятию решений о возмож-

ности кредитования на основе мониторинга дебиторской задолженности и, с другой стороны, по сбору денег по погашению этой задолженности за разными подразделениями предприятия.

В итоге, обозначенные в работе концепции могут способствовать минимизации убытков, обусловленных списанием безнадежной ко взысканию дебиторской задолженности, повысить результативность расчетов с заказчиками.

Список литературы

1. Каспир Г.Я. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: монография / Г.Я. Каспир. – Москва: Лаборатория книги, 2011. – 213 с.
2. Когденко В.Г. Корпоративная финансовая политика: монография / В.Г. Когденко. – Москва: Юнити, 2014. – 614 с.
3. Сутягин В.Ю., Беспалов М.В. Факторы стоимости дебиторской задолженности: сроки погашения и риски невозврата долга / Сутягин В.Ю., Беспалов М.В. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. №38 (320). С. 34–49.
4. Федотова М.Ю., Новичкова О.В. Построение эффективной системы контроля за движением дебиторской задолженности и ее оптимизация / Федотова М.Ю., Новичкова О.В. // Аудит и финансовый анализ. 2017. №3–4. С. 265–269.
5. Мельникова Т.А. Управление дебиторской задолженностью транспортных компаний // Материалы XII Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум» URL: <https://scienceforum.ru/2020/article/2018017998>><https://scienceforum.ru/2020/article/2018017998> (дата обращения: 01.02.2020).
6. Об утверждении типовых условий расчетов по договорам, заключаемым от имени ОАО «РЖД» с контрагентами, плательщиками по которым являются покупатели и заказчики товарно-материальных ценностей, работ или услуг, предоставляемых, выполняемых или оказываемых ОАО «РЖД», и методики экспресс-оценки платежеспособности покупателей и заказчиков при заключении ОАО «РЖД» договоров поставки, выполнения работ или оказания услуг (с изменениями и дополнениями): [распоряжение президента ОАО «РЖД» от 21 февраля 2009 г. № 356р]. – Текст электронный // Гарант. Информационно-правовое обеспечение: [сайт]. – URL: <http://base.garant.ru/6725885/> (дата обращения: 24.01.2020).
7. Авсиевич Е.Н. Организация работы по взысканию и списанию дебиторской задолженности на ОАО «РЖД» / Авсиевич Е.Н. // Вестник СамГУПС. 2009. № 5-1. С. 10а-15.
8. Михалёнок Н.О., Шнайдер О.В. Дебиторская и кредиторская задолженность: принципы анализа, классификации и методика внутреннего контроля / Михалёнок Н.О., Шнайдер О.В. // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. Т.7. № 1 (22). С. 191–194.
9. Харченко С.В. Формирование системы внутреннего контроля дебиторской задолженности в компании / Харченко С.В. // Инновации и инвестиции. 2018. №5. С. 293–295.
10. Деружинская М.П., Аблязов В.К., Лисафеева В.В. Пути повышения финансовой устойчивости и деловой активности транспортной компании / Деружинская М.П., Аблязов В.К., Лисафеева В.В. // Вестник государственного морского университета им. Адмирала Ф.Ф. Ушакова. 2019. № 3(28). С. 57–73.