

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ДЕФИЦИТА ДЕНЕЖНЫХ РЕСУРСОВ

В условиях современной рыночной экономики предприятия все чаще сталкиваются с проблемой возникновения и взыскания дебиторской задолженности, так как любые хозяйственные правоотношения несут в себе риск возникновения долга. В условиях финансового кризиса дефицит денежных ресурсов может коснуться как высокорентабельных, так и убыточных предприятий. Основной причиной дефицита денежных ресурсов, как правило, является рост дебиторской задолженности. Для многих латвийских предприятий просроченные обязательства по оплате товаров и услуг становятся основным источником финансирования их деятельности. Данный источник финансирования становится бесплатным, когда условия диктует покупатель и договор не предусматривает начисление пени или штрафов.

Поэтому важной задачей финансового менеджмента является эффективное управление дебиторской задолженностью, направленное на оптимизацию общего его размера и обеспечение своевременной инкассации долга.

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечения своевременной ее инкассации.

Как правило, у предприятий возникают следующие вопросы, связанные с учетом и управлением дебиторской задолженности:

- признание дебиторской задолженности – что считать дебиторской задолженностью;
- оценка дебиторской задолженности – по какой оценке, или по какой стоимости отображать дебиторскую задолженность;
- контроль просроченной дебиторской задолженности – механизм «взыскания» денег по неоплаченным счетам.

При определении и классификации дебиторской задолженности в соответствии с международными и латвийскими стандартами не существует особых расхождений. Дебиторская задолженность (accounts receivable) – это сумма требований, предъявляемых предприятием к своим дебиторам на определенную дату. Дебиторы – юридические и физические лица, которые имеют задолженность перед данным предприятием.

Относительно классификации дебиторской задолженности в балансе существуют лишь общие правила рекомендательного, но не директивного характера. По ожидаемым срокам погашения, которые устанавливаются в договорах, во всех странах задолженность делится на текущую дебиторскую задолженность, то есть задолженность, которая должна быть погашена на протяжении одного года или одного операционного цикла (в зависимости от того, какой период длиннее), и нетекущую (долгосрочную задолженность). Наличие значительной дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, свидетельствуют об иммобилизации оборотных средств и ухудшении финансового состояния предприятия.

Классификация задолженности на срочную и просроченную предусмотрена действующим законодательством Латвии. Согласно Гражданского закона ЛР (ст.1652), задолженность считается просроченной, если должник не произвел оплату в течение 30 дней со дня получения товара или услуги; получения напоминания от кредитора или срока, предусмотренного договором. Общий срок исковой давности 10 лет с момента как прошел период, установленный договором для исполнения обязательств. Если покупатель так и не перечислил деньги, то через 10 лет продавец должен списать дебиторскую задолженность на убытки.

Срок исковой давности может прерываться, если кредитор обращается с иском в суд, причем уже истекшее время больше не засчитывается и течение срока давности начинается заново; должник получил напоминание; должник каким-то образом признает иск кредитора. Фактом признания долга могут быть: частичная оплата задолженности; уплата процентов за просрочку платежа; подписание акта сверки задолженности и т.д. Эти возможности позволяют покупателю продлевать срок исковой давности на неопределенный период времени и столь же долго кредитору ждать оплаты.

В международных стандартах учета дебиторская задолженность оценивается и отображается в отчетности по чистой стоимости реализации, то есть по сумме денег, которая реально может быть получена в будущем в результате ее погашения.

Для определения чистой стоимости реализации необходимо оценить чистую сумму средств, получения которых можно ожидать в результате погашения дебиторской задолженности по счетам.

Чистая стоимость реализации, как правило, отличается от юридически подлежащей к оплате величине. В связи с этим согласно принципу осмотрительности дебиторская задолженность корректируется на сумму безнадежной дебиторской задолженности.

Безнадежной считается дебиторская задолженность, которая, вероятно, никогда не будет погашена. Наличие безнадежного долга приводит к потере выручки от продажи или убытку, поэтому требует соответствующего снижения величины дебиторской задолженности по счетам и уменьшения прибыли.

Существуют два метода учета дебиторской задолженности, которая рассматривается как безнадежная. Метод резервирования предполагает создание резерва на покрытие безнадежной дебиторской задолженности. Второй называется методом прямого начисления - расходы начисляются, когда задолженность признается безнадежной.

Метод прямого списания имеет определенные недостатки:

- * дебиторская задолженность завышается, поскольку не учитываются включенные в задолженность неизвестные безнадежные долги;

- * метод приводит к несогласованию между доходами и расходами (то есть расходы признаются позже, чем доходы, с которыми они связаны).

Как правило, метод прямого списания безнадежной дебиторской задолженности применяется только в тех случаях, когда безнадежная задолженность является несущественной по размерам.

Важную роль в бухгалтерской практике имеет отображение сомнительной дебиторской задолженности и создание резервов под безнадежные долги. Метод начисления резерва допускает расчетную оценку безнадежных долгов в каждом отчетном периоде, даже если на определенный момент неизвестно, какие конкретно счета не будут оплачены.

Порядок формирования резерва сомнительных долгов и его использование имеет особенности в каждой стране. В соответствии с Законом о подоходном налоге с предпринятия ЛР (ст.9), ненадежные долги списываются за счет специальных накоплений.

Важнейшая особенность, какую часть сомнительных долгов и за какой период можно вывести из налогооблагаемой прибыли. В законодательстве Латвии оговаривается несколько условий: доход, относящийся к этим долгам, должен быть включен в расчет облагаемого дохода; сумма долгов списана за счет накоплений; дебитор является плательщиком налогов в Латвии, либо находится в стране, с которой Латвия заключила конвенцию об устранении двойного налогообложения; имеется решение суда о взыскании с дебиторов долга. Если эти условия не выполнены, то с неоплаченных сумм придется заплатить налог. Особенно остро эта проблема стоит перед фирмами, экспортирующими свою продукцию в Россию, Белоруссию, Казахстан. В 2008 году число безнадежных долгов выросло с 0,6% до 1,6%, средняя задержка оплаты счетов увеличилась на 31,3% и достигла 23,9 дня, а в строительстве 60 дней.

Предупредить безнадежную задолженность можно эффективной политикой управления ею. Обычно выделяют два подхода к управлению дебиторской задолженности:

- сравнение дополнительной прибыли, связанной с той или иной схемой спонтанного финансирования (предоставление покупателям скидки с цены товара при его досрочной оплате) с затратами и потерями, возникающими при изменении политики реализации продукции (предоплата или продажа в кредит);

Вложение денежных средств в дебиторскую задолженность влечет за собой выбор между прибыльностью и риском. Оптимальный объем инвестиций вычисляется посредством сравнения прибыли, которая будет получена при определенном уровне инвестиций, с затратами на поддержание этого уровня.

- сравнение и оптимизация величины и сроков дебиторской задолженности.

Анализ и контроль дебиторской задолженности осуществляется в несколько этапов.

Анализ и контроль дебиторской задолженности можно осуществлять с помощью абсолютных и относительных показателей в динамике за ряд кварталов или лет.

Важным является изучение показателей качества и ликвидности дебиторской задолженности.

Под качеством понимается вероятность получения этой задолженности в полной сумме. Показателем вероятности является срок образования задолженности, а также удельный вес просроченной задолженности. Как правило, чем больше срок дебиторской задолженности, тем ниже вероятность ее получения.

Для того чтобы определить сумму эффекта, полученного от инвестирования средств в дебиторскую задолженность, сумму дополнительной прибыли, полученной от увеличения объема реализации продукции за счет предоставления кредита, сопоставляют с суммой дополнительных затрат по оформлению кредита и инкассации долга, а также прямых финансовых потерь от невозврата долга покупателями.

Чтобы максимизировать прибыль, получаемую в результате проведения кредитной и инкассационной политики, фирма должна одновременно изменять свою стратегию в той и другой сфере, пока не получит оптимальное решение.

Выбор оптимального уровня дебиторской задолженности непосредственно зависит от специфики деятельности каждого предприятия, отрасли хозяйства и сферы бизнеса.

Литература

1. Гражданский закон ЛР
2. Закон о подоходном налоге с предприятий ЛР
3. Бланк И.А. Управление активами. – К.: «Ника-Центр», 2000.

4. Бухгалтерский учет в зарубежных странах: учеб./Я.В.Соколов, Ф.Ф.Бутынец, Л.Л.Герасюк, Д.А.Панков; отв.ред. Ф.Ф.Бутынец. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007.
5. Коммерческое бюджетирование/ Бочаров В.В. – СПб.: Питер, 2003.
6. Ван Хори Дж.К Основы управления финансами: Пер. С англ. - М.:финансы и статистика, 1997.

Владыко А.В., к.э.н., УО «БГЭУ» (г. Минск)

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В УПРАВЛЕНИИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Мировой экономический кризис подтвердил целесообразность функционирования системы, при которой будет осуществляться гармоничное сочетание рыночного самоуправления хозяйствующими субъектами и государственного регулирования. Вопрос заключается в выборе организациями адаптивных форм и инструментов реализации государственной экономической политики. Такое сочетание обеспечивает программно-целевое планирование, основанное на формировании целей и стратегий управления экономическим потенциалом на всех уровнях развития экономики. Программно-целевое планирование предусматривает согласование приоритетных направлений процесса развития не только для отдельных отраслей, но и на базе межотраслевого подхода. Необходимо обеспечить скоординированное функционирование и развитие всех уровней экономической системы через производственно-финансовые планы, целевые программы, прогнозы развития отраслей. При этом указанные плановые документы должны использоваться в качестве инструментов государственного регулирования, а также в интересах всего общества.

Обеспечивая сочетание директивного и индикативного подхода, система программно-целевого планирования концентрирует целенаправленные действия последовательного построения и реализации заданной стратегии на всех уровнях управления. В торговой отрасли программно-целевое планирование должно быть направлено на стабилизацию и динамичное развитие торговых организаций, сохранение (расширение) позиций, занимаемых ими на рынке, поддержание активных взаимовыгодных хозяйственных связей с производством, укрепление финансовой устойчивости торговых ритейлеров и торговой сферы в целом.

Если практика планирования охватывала и охватывает конкретными программами развития макро- и мезоуровень, то система планирования конкретной организации требует дальнейшей проработки и обоснования инструментов реализации методов программно-целевого планирования. В мировой практике менеджмента и маркетинга программно-целевое планирование в организациях применяется с начала 60-х годов. Вместе с тем этот метод почти не применяется в отечественном планировании на уровне организации. Последнее объясняется недостаточной изученностью его механизма, отказом большинства руководителей от долгосрочного планирования, непроработанностью форм реализации в системе управления торговой организацией, а также наличием ряда недостатков в существующей практике планирования:

- в рамках стратегического планирования постановка целей излишне формализована, не соответствует реальной оценке рыночных позиций организации;
- отсутствует необходимая связь между стратегическим и тактическим планированием, в результате чего не обеспечивается реализация стратегических целей.

Беларускі дзяржаўны эканамічны ўніверсітэт. Бібліятэка.
Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.

Belarus State Economic University. Library. потенциале.