

Management of overdue receivables on transport enterprises

Jakovleva O.¹, Zhdanov A.²

Управление просроченной дебиторской задолженностью на транспортных предприятиях

Яковлева О. А.¹, Жданов А. И.²

¹Яковлева Ольга Александровна / Jakovleva Ol'ga – студент магистратуры,

кафедра бухгалтерского учета, аудита и налогообложения,

Институт экономики и финансов, Государственный университет управления, г. Москва;

²Жданов Александр Игоревич / Zhdanov Aleksandr – аспирант,

кафедры управления на транспорте,

Институт управления на транспорте, в индустрии туризма и международного бизнеса

Государственный университет управления, г. Москва

Аннотация: в данной статье определены причины возникновения просроченной дебиторской задолженности. Разработаны подходы к управлению дебиторской задолженностью и система мер по предупреждению сомнительной задолженности. Предложены методы снижения рисков, связанных с вероятностью возникновения безнадежной дебиторской задолженности на транспортных предприятиях.

Abstract: this article identified the cause of the overdue accounts receivables. Developed approaches to receivables management and the system of measures to prevent bad debts. The proposed methods reduce the risks associated with the likelihood of uncollectable receivables in transport enterprises.

Ключевые слова: просроченная дебиторская задолженность, покупатели и заказчики, бухгалтерский баланс, банкротство, контрагенты, кредит, залог.

Keywords: overdue receivables, customers and clients, the balance sheet, bankruptcy, counterparties, credit, pledge.

На финансовое состояние транспортных предприятий оказывает сильное влияние размеры и качество дебиторской задолженности. Проблема анализа дебиторской задолженности в транспортной отрасли, а также обеспечение на этой основе эффективного управления взаимоотношений организаций с ее контрагентами осложняется несовершенством законодательной и нормативной базы в части востребования задолженности. Тем не менее, при всей объективной сложности управления дебиторской задолженностью, на ее величину большое влияние оказывают отраслевые условия деятельности организации, анализ которых позволяет воздействовать на состояние расчетов с дебиторами. Массовые неплатежи, дефицит денежных средств, следовательно, рост дебиторской задолженности, определяют значимость анализа расчетов с дебиторами в транспортных предприятиях.

В условиях рыночных отношений в России, несмотря на все недоработки законодательства РФ о взаимоотношениях между контрагентами, существует масса легитимных и эффективных способов управления дебиторской задолженностью на транспортных предприятиях и множество способов её взыскания. Трудности возникают, когда транспортные организации, следуя особенностям своей деятельности, вынуждены функционировать в условиях отсрочки платежей. В таком случае возникает разрыв между исполнением условий договора одной из сторон и принятием обязательств, что в итоге приводит к возможности возникновения вынужденной дебиторской задолженности [2, 4].

Дебиторская задолженность может возникнуть вследствие недостатков в работе предприятия: несвоевременное возмещение материальной задолженности, непроработанная кредитная политика по отношению к покупателям, неправильный выбор партнеров, длительные неплатежи, а также банкротства покупателей (клиентов) или слишком высокие темпы наращивания объема продаж, недостачи. Наличие крупной дебиторской задолженности рассматривается как фактор, отрицательно влияющий на финансовое положение транспортных предприятий, а рост ее в динамике свидетельствует об его ухудшении финансового состояния [3].

Осознание финансовым менеджером того факта, что любая дебиторская задолженность - это отвлеченные средства, принадлежащие предприятию, дает менеджеру основание стремиться к минимизации всех видов дебиторской задолженности.

Тем не менее, состав дебиторской задолженности может представлять собой как отвлеченные в нее средства, в т.ч. с определенным приращением первоначально-авансированной стоимости, т.е. с долей прибыли. Поэтому менеджер должен выделять прибыльную дебиторскую задолженность. Он должен концентрировать свое внимание на издержках и выгодах присутствия на балансе прибыльной дебиторской задолженности, каждый раз оценивать в какой мере рост или снижение такой

задолженности способствует максимизации общей суммы прибыли в ближайшей перспективе и в итоге - росту собственного капитала [6].

Это означает принципиальное и раздельное для каждого покупателя решение менеджера о целесообразности минимизировать, сохранять сложившийся объем или максимизировать прибыльную дебиторскую задолженность. Принцип же минимизации задолженности остается справедливым для тех ее видов, которые не содержат в себе прибыль.

Управление дебиторской задолженностью непосредственно влияет на доходность всей деятельности транспортного предприятия. Российские экономисты выделяют два подхода к управлению дебиторской задолженностью. Первый подход заключается в сравнении дополнительной прибыли, связанной с той или иной схемой спонтанного финансирования (предоставлении покупателям скидки с цены товара), с затратами и потерями, возникающими при изменении политики реализации продукции (предоплата или продажа в кредит). Второй подход состоит в сравнении и оптимизации величины и сроков дебиторской и кредиторской задолженности [9].

Просроченная дебиторская задолженность, не гарантированная банковским кредитом и залогом, а также поручительством, признается сомнительной и подлежит списанию по истечению трехлетнего срока и включается в убыток организации [1]. Подобная перспектива вряд ли способна устроить интересы кредиторов, поэтому применение эффективной политики по управлению проблемной задолженностью, как отдельного звена в общей системе управления дебиторской задолженностью на транспортных предприятиях, должно иметь приоритетное значение при принятии управленческих решений [7].

В условиях сложившихся традиционных мер, полагаясь на прогрессивные решения отдельных хозяйствующих единиц, а также следя международному опыту, предлагается система предупреждения возникновения сомнительной задолженности в транспортной организации (рис.1).



Rис.1. Система предупреждения возникновения сомнительной задолженности в транспортной организации

В качестве инструментов по предотвращению возникновения проблемной дебиторской задолженности, принимая в учет уровень угрозы и риск для транспортных организаций, который был установлен ранее, исходя из проведенных предварительных работ, целесообразно использовать следующие методы:

- применение штрафных санкций, оговаривая их договорами при неисполнении обязательств контрагента;
- использование факторинга в качестве обеспечения обязательств;
- использование поручительств третьих лиц и залоговых гарантов;
- использование особых форм оплаты, в частности более широкое применение аккредитивной формы оплаты, а также применение авансированных платежей, если контрагент соблюдает установленный график платежей за оказанные транспортные услуги.

Несмотря на то, что существует большое количество мер по предотвращению образований проблемной дебиторской задолженности, избежать подобных проблем вряд ли представляется возможным. Многие транспортные организации, имея службы безопасности, тем не менее, сталкиваются с проблемной дебиторской задолженностью ежедневно. Наглядным примером могут служить долги кредитных организаций [8].

Работа по управлению и снижению проблемной дебиторской задолженностью на транспортных предприятиях должна включать в себя несколько этапов.

Определяют причину неплатежа и категорию должника. Далее распределяют контрагента исходя из уровня угрозы неплатежа.

Причины неплатежа могут быть разнообразны. Выделяют три основные группы, которые влияют на исполнение обязательств дебитора:

- 1) Внутренние проблемы, издержки документооборота.
- 2) Неплатежеспособность.
- 3) Преднамеренные неплатежи, уклонение от исполнения обязательств.

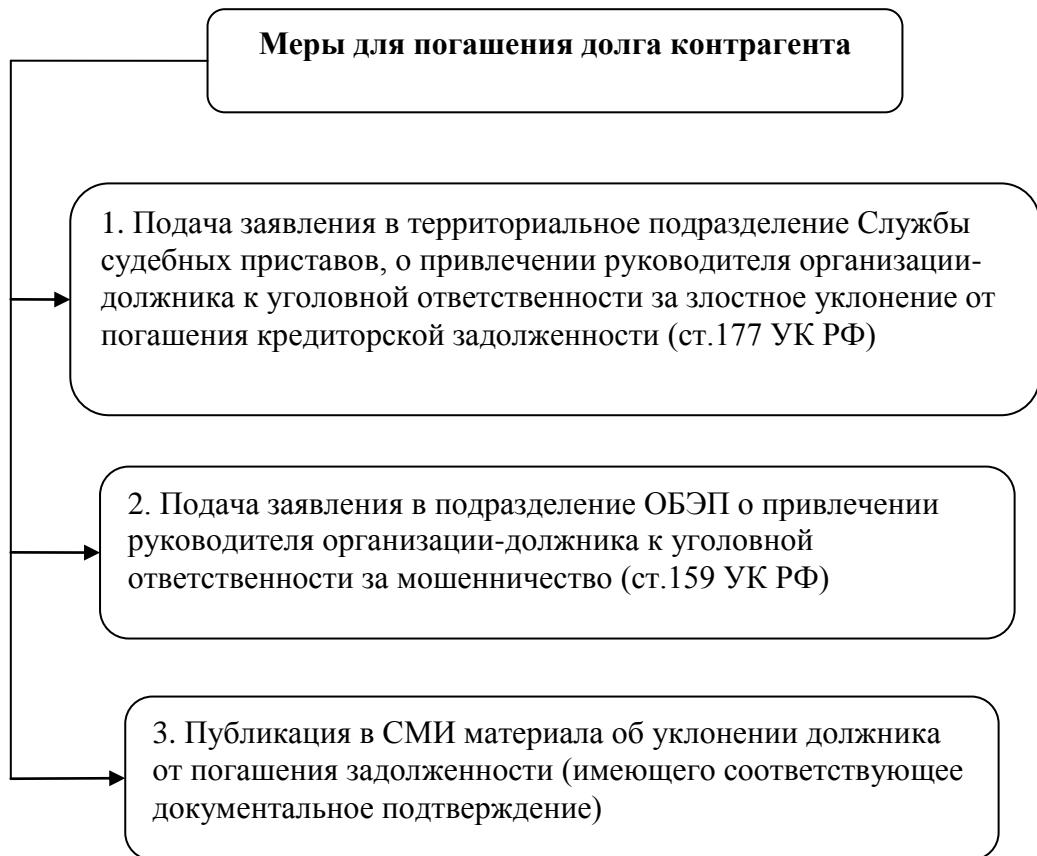
Для каждой определенной группы целесообразно разработать конкретную системную политику по взысканию задолженности. Для первой группы, при возникновении внутренней проблемы и пропускания сроков погашения задолженности, добиться оплаты за оказанных транспортных услуги, возможно, всего лишь с составлением конкретных графиков платежей и далее напоминанием сроков оплаты контрагенту [5].

Для второй группы, если контрагент не способен оплатить транспортные услуги из-за неплатежеспособности, то необходимо рассмотреть реструктуризации платежа или возможность отсрочки. В некоторых случаях необходимо взыскание задолженности в натуральном выражении или применение взаимозачета.

С третьей группой предстоит наиболее сложная работа. Если контрагент намеренно отклоняется от исполнения обязательств, следует прибегать к судебным искам и к использованию услуг коллекторов. Однако данный метод малоприменим вследствие таких факторов, как юридические проблемы при привлечении коллекторов, а также неразвитость рынка. При использовании данного метода необходимо раскрыть информацию о дебиторе, а это влечет за собой осложнения из-за необходимости соблюдения политики конфиденциальности.

Несмотря на невозможность привлечения коллекторов, их функции, возможно, выполнять и силами штатных сотрудников транспортных предприятий. Первым действием при таком методе взыскания дебиторской задолженности должно быть обращение в суд. Далее необходимо в искомом заявлении предусмотреть меры по возможности взыскания дебиторской задолженности, вплоть до ареста имущества и счетов должника. Не секрет, что до процедуры банкротства основные активы компании уже выведены из-под её контроля. Именно поэтому следует немедленно заявить в суд о необходимости принять меры по обеспечению активов должника, и осложнения возможности их увода.

Наряду с основными вышеназванными мерами, можно использовать ряд дополнительных мер, которые стимулируют должника погасить долг (рис. 2).



Rис.2. Дополнительные меры, стимулирующие должника погасить долг

Вышеизложенные меры являются эффективными, если применять их системно. В большинстве случаев, обращение с заявлением в правоохранительные органы на должника, имеет, особый эффект. В данном случае, под угрозой будет находиться не предприятие, а непосредственный его руководитель, заинтересованность которого в благополучном разрешении спора в таком случае возрастает в разы. Обращение в СМИ имеет место быть, если кредитор имеет относительно стабильно хорошую репутацию и продолжает функционировать на рынке. Однако публикация в СМИ должна бытьзвешена и глубоко проанализирована юридическими службами организации, для исключения возможности обратных исков.

Таким образом, управление просроченной дебиторской задолженностью в транспортных организациях может быть успешным и достаточно эффективным.

Литература

1. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Утвержден приказом Министерства финансов РФ от 29 июля 1998 г. № 34н (в ред. от 24.12.2010 № 186н).
2. Афанасьев В. Я. Проблемы управления: м-лы 21-й всерос. студ. конф. / М-во образования и науки РФ, ГУУ; [редкол.: В. Я. Афанасьев и др.]. - М.: ГУУ, 2013. Вып. 2. - 2013. - 260 с.
3. Безверхова Ю. В. Управление дебиторской задолженностью и кредитной политикой предприятий химической промышленности: автореферат дис.; науч. рук. А. Н. Жилкина; ГУУ. - М.: 2012. - 282 с.
4. Бригхэм Ю. Финансовый менеджмент: в 2 т. / Ю. Бригхэм, Л. Гапенски; пер. с англ. - СПб.: Экономическая школа, 2007. - Т.2. - 669 с.
5. Войко А. В. Управление дебиторской задолженностью предприятий: учеб. пособие для студентов специальностей «Финансы и кредит» / А. В. Войко; Федер. агентство по образованию, Гос. образоват. учреждение высш. проф. образования «Гос. ун-т упр.». М.: ГОУВПО «Гос. ун-т упр.», 2005 - 56 с.

6. Герасимова Л. Н. Совершенствование методов управления дебиторской задолженностью / Л. Н. Герасимова, Д. Э. Нигай // Вестник университета. - 2015. - N 1. -С. 172-176.
7. Купрюшина О. М. Дебиторская и кредиторская задолженность хозяйствующего субъекта: анализ и контроль / О. М. Купрюшина, Воронеж: Изд-во Воронеж.гос. ун-та (ВГУ), 2004 - 132 с.
8. Стоун Д. Бухгалтерский учет и финансовый анализ / Д. Стоун, К. Хитчинг; пер. с англ. - СПб.: АОЗТ Литера плюс, 1994. - 272 с.
9. Чеботарева З. В., Антоненко О. А., Коротков А. Н. Внутренний контроль притворных и мнимых сделок, «Бухгалтерский журнал», февраль 2014 г. www.garantia.biz (Эл № ФС77-57046).