Панфилов Андрей Владимирович. Управление дебиторской задолженностью российских предприятий : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.10 / Панфилов Андрей Владимирович; [Место защиты: Саратовский государственный социально-экономический университет]. - Саратов, 2003. - 179 с.

**Содержание к диссертации**

Введение

Глава 1. Дебиторская задолженность на современном этапе развития экономики. - 10

1.1 Дебиторская задолженность в составе оборотного капитала предприятия - 10

1.2 Проблемы налогообложения и анализа дебиторской задолженности - 28

1.3 Оценка дебиторской задолженности в современных условиях - 49

1.4 Неплатежи как гипертрофированная форма дебиторской задолженности - 58

Глава 2. Кредитная политика предприятия как инструмент управления дебиторской задолженностью - 80

2.1 Сущность, элементы и виды кредитной политики - 80

2.2 Методы оценки клиентов и определения лимита кредитования при предоставлении товарного кредита -100

Глава 3. Управление дебиторской задолженностью посредством выбора способа расчетов. -121

3.1 Влияние на дебиторскую задолженность альтернативных способов расчетов - 121

3.2 Перспективы развития факторинга в России - 140

Заключение - 152

**Введение к работе**

Одной из важнейших проблем для российских предприятий в современных условиях является управление оборотным капиталом. Переход на рыночные условия хозяйствования характеризовался для большинства из них падением объемов производства, увеличением запасов сырья, готовой продукции и незавершенного производства, ростом дебиторской задолженности, повсеместным внедрением бартерных операций и взаимозачетов. В настоящий момент назрела необходимость разработки рациональных методов управления отдельными элементами оборотного капитала, в особенности дебиторской задолженностью.

Дебиторская задолженность является важной частью активов хозяйствующих субъектов. Согласно теории сигналов Д. Стиглица и Д. Акерлофа, дебиторская задолженность на предприятии - это сигнал участникам рынка о том, что руководители предприятия уверены в его будущих доходах. Дебиторская задолженность, действительно, может рассматриваться как признак того, что предприятие обладает значительным потенциалом финансовой прочности и может кредитовать своих покупателей. Однако в практике российских предприятий часто возникают ситуации, когда по тем или иным причинам они не могут взыскать долги с контрагентов.

Рост просроченной задолженности был особенно значителен в 90-х гг XX вв. Объем накопленной просроченной дебиторской задолженности увеличился с 30 млрд. руб. в 1994 г. до 641 млрд. руб. в 1999 г. Неплатежи между предприятиями, налоговые недоимки стали тормозом на пути осуществления в стране рыночных преобразований. Проблема неплатежей несколько утратила свою остроту к началу XXI века, но и в 2001 года просроченная дебиторская задолженность в России составила 916 млрд. руб. Таким образом, уровень дебиторской задолженности оказывает существенное влияние на макроэкономическую платежную ситуацию и финансовую стабильность в стране и в настоящее время.

Проблемы управления дебиторской задолженностью на микроуровне актуальны сегодня по ряду причин. Во-первых, получение платежей от дебиторов является одним из основных источников поступления средств на предприятие; во-вторых, политика сдерживания роста денежной массы заставила компании изменить условия продаж своей продукции, что, в свою очередь, изменило существовавшие ранее отношения с покупателями и практику получения денег и потребовало от предприятий выработки новой политики предоставления кредита и инкассации; в-третьих, учет реальных издержек или выгод от принимаемых кредитных решений может использоваться как инструмент расширения продаж и повышения оборачиваемости текущих активов. Правильно построенная кредитная политика помогает предприятиям свести к минимуму или избежать возникновения сомнительных и безнадежных долгов, повысить ликвидность, ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности, а значит максимизировать прибыль и избежать рисков, связанных с неплатежеспособностью.

Различные аспекты управления дебиторской задолженностью в переходных экономических системах исследуются в трудах таких российских ученых, как Абалкин Л., Авдашева С, Иванов К., Карпов В., Клейнер Г., Ковалев В.В., Кондраков Н.П., Крейнина А.Н., Луговой О., Макаров В., Стоянова Е. С, Энтов Р., Яковлев А. и др. Среди зарубежных важную роль в качестве отправной точки для проведенного исследования сыграли работы таких авторов, как Алфандари Дж., Шаффер М., Гадди Дж., Айкес Б., Альтман, Бригхем Ю., Гапенски Л., Ченг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти, О Брайен Дж., Шаристава С, А. Хоскинс А. и др. Внимание исследователей в основном сосредотачивалось на проблеме неплатежей. При этом мнения, как о причинах кризиса, так и о мерах экономической политики для его разрешения пока далеки от единства. Одни авторы видят решение проблемы в развитии финансовых институтов и стимулировании кредитов, направляемых в реальный сектор, причем последнее, по мнению ряда из них, может опираться на эмиссию. Другие связывают решение проблемы неплатежей прежде всего с реструктурированием убыточных производств и становлением рыночных институтов.

Специальные научные труды концептуально-методологического и методического характера, посвященные исключительно управлению дебиторской задолженностью на микроуровне и разработке кредитной политики предприятий, к настоящему времени в отечественной литературе отсутствуют. Остается немало вопросов в области теории и практики анализа, налогообложения, оценки дебиторской задолженности, а также методов оценки кредитоспособности клиентов при предоставлении товарного кредита. Недостаточно исследованы такие относительно новые для России рыночные инструменты, влияющие на структуру дебиторской задолженности, как факторинг, аккредитив, форфейтинг. Актуальность и недостаточная разработанность столь важных вопросов предопределили выбор цели, задач и предмета исследования.

Целью исследования является разработка эффективных методов управления дебиторской задолженностью предприятия и механизмов формирования его кредитной политики.

Реализация поставленной цели предполагает решение ряда задач:

- рассмотрение сущности дебиторской задолженности и выделение ее важнейших функций в современных условиях;

- исследование проблем учета, налогообложения и анализа дебиторской задолженности;

-разработка механизма оценки дебиторской задолженности и выявление факторов, влияющих на отклонение между рыночной и балансовой стоимостью задолженности в современных условиях;

- объяснение причин возникновения кризиса неплатежей;

- исследование сущности, элементов и видов кредитной политики;

- разработка эффективных методов оценки

- разработка рекомендаций по применению дополнительных инструментов управления дебиторской задолженностью, в том числе факторинга.

Предметом исследования являются экономические отношения, возникающие между субъектами хозяйствования в процессе реализации товаров, работ (услуг) в кредит и образования дебиторской задолженности предприятия.

Объектом исследования диссертационной работы являются промышленные и торговые организации Российской Федерации.

Методологической основой проводимого исследования является теория финансов в части теории финансового менеджмента и корпоративных финансов, а также теории налогообложения. В процессе исследования использовались следующие общенаучные методы и приемы: научной абстракции, математического моделирования, корреляции, графического анализа, анализа абсолютных и относительных показателей в динамике, синтеза, группировки и сравнения. При разработке методик оценки дебиторской задолженности, формирования кредитного рейтинга клиентов, определения лимита кредитования использовались статистические методы, методы финансовой математики.

Информационной базой исследования послужили законодательные акты федеральных органов власти Российской Федерации, материалы Госкомстата РФ, данные Счетной палаты РФ, Института экономики переходного периода, результаты опросов руководителей предприятий. Практические расчеты выполнены с использованием данных предприятий Приволжского федерального округа, данных ООО "СТАММ" (г. Саратов).

Научная новизна проведенного исследования состоит в разработке теоретических и методологических аспектов управления дебиторской задолженностью предприятий в современных условиях. Конкретно это выразилось в следующих результатах:

-раскрыты функции дебиторской задолженности в условиях переходной экономики России;

- предложено исключить из состава оборотного капитала в финансовой от четности активы, период оборота которых превышает один год или один производственный цикл;

-рекомендован комплекс методов анализа и контроля дебиторской задолженности, позволяющий повысить эффективность работы с просроченной задолженностью;

- предложено изменить порядок налогообложения списанной дебиторской задолженности: исключить из состава налоговой базы по НДС списанную на убыток дебиторскую задолженность и включить в налоговую базу по налогу на прибыль (как внереализационные доходы) сумму "отложенного" НДС; -разработана методика оценки дебиторской задолженности предприятия, учитывающая вероятность безнадежных долгов и временную стоимость дебиторской задолженности;

- определены факторы, обусловившие существование проблемы неплатежей в современной России;

- предложена методика определения сводного кредитного рейтинга покупателей на основе взвешенных (по значимости) бальных оценок важнейших показателей;

- разработана методика определения оптимального срока кредитования (с учетом затрат на предоставление кредита) и кредитного лимита клиентов в зависимости от их собственного оборотного капитала;

Основные теоретические и методологические положения, содержащиеся в диссертации, расширяют и углубляют понимание сущности дебиторской задолженности в современных условиях, дополняют существующий методологический инструментарий кредитной политики предприятия.

Практическая значимость работы состоит в создании комплексного подхода к управлению дебиторской задолженностью с точки зрения предприятия как субъекта хозяйствования. Диссертационное исследование предлагает пути решения конкретных проблем, возникающих при управлении дебиторской задолженностью в финансовой деятельности компаний. Выво ды, предложения и практические примеры сформулированы с учетом современных особенностей функционирования российских предприятий и могут применяться на практике как организациями, уже сформировавшими свою кредитную политику, так и только формирующими ее.

Отдельные положения работы могут быть использованы в преподавании дисциплин "Финансы предприятий", "Финансовый менеджмент" для студентов и специалистов финансовых служб предприятий.

Рекомендации автора используются в настоящее время при оптимизации структуры дебиторской задолженности, формировании кредитной политики предприятиями ООО "СТАММ" (г. Саратов), ОАО "Элеватормельмаш" (г. Саратов), 000 "Элеватормельинвест" (г. Саратов), а также рекомендованы к использованию во внутрифирменном финансовом управлении ряда коммерческих организаций г. Саратова.

Основные положения и результаты исследования нашли отражение в шести публикациях общим объемом 2,3 п. л.

Структура работы отражает логику, порядок исследования и решения поставленных задач. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы, двух приложений, таблиц и рисунков.

В первой главе работы "Дебиторская задолженность на современном этапе развития экономики" рассматривается место дебиторской задолженности в составе оборотного капитала и ее функции в условиях переходной экономики России; исследуются вопросы анализа, учета, налогообложения и оценки дебиторской задолженности; определяются факторы, обусловившие существование проблемы неплатежей в современной России.

Вторая глава диссертации "Кредитная политика предприятия как инструмент управления дебиторской задолженностью" посвящена методологическим аспектам формирования кредитной политики российских компаний. Особое внимание уделяется разработке методики оценки клиентов и определения лимита кредитования при предоставлении товарного кредита. щ В третьей главе "Управление дебиторской задолженностью посредством выбора способа расчетов" анализируются способы расчетов, применяющиеся в мировой и российской практике, их влияние на дебиторскую задолженность. Рассмотрены условия применения альтернативных способов расчетов в хозяйственной деятельности предприятий.

## Дебиторская задолженность в составе оборотного капитала предприятия

На этапе перехода от плановой социалистической экономики к рыночным преобразованиям и демократии Россия столкнулась с многочисленными экономическими проблемами. Среди наиболее сложных и опасных явлений особое место занимают неплатежи. Кризис платежной системы срывал бюджетные процессы, сводя на нет государственные программы финансирования. Предприятия вынуждены были сокращать до минимума восстановительные процессы, налаживать новые механизмы хозяйственной деятельности. В связи с кризисом полностью нарушилась инвестиционная активность, что привело к устареванию технологических процессов, деформировалась финансовая деятельность и связанные с ней процессы. Сегодня проблема просроченной дебиторской задолженности носит не только экономический, но и социальный, и даже политический характер, так как тесно связана с неплатежами в бюджет, механизмом перераспределения собственности, задолженностью по заработной плате. Лишь знание и грамотное использование законов (экономических и юридических), умение применять современные техники анализа и управления важнейшими показателями деятельности организации помогает избежать ненужных долговых обязательств. В свете вышеобозначенной проблематики особого внимания требует рассмотрение вопросов, связанных с составом, структурой активов предприятия, управлением ими, а прежде всего такой их частью как дебиторская задолженность.

Активы предприятия отражают инвестиционные решения, принятые компанией за период ее деятельности. От уровня профессионализма менеджмента компании, напрямую влияющего на качество и степень проработанности данных решений, в первую очередь, зависит финансовое состояние и эффективность деятельности предприятия. Принципиальным для финансового менеджмента является разделение активов на внеоборотные (основной капитал) и текущие (оборотный капитал).

Трактовка оборотного капитала представителями современной финансовой науки претерпела определенные изменения. Основной акцент они делают на составе и структуре оборотного капитала с позиций управления им. А. Хоскинс включает в оборотный капитал «ценные бумаги, дебиторскую задолженность минус скидки на сомнительные долги, денежную наличность»1. Ю. Бригхем и Л. Гапенски в состав оборотного капитала (working capital) включают «...денежные средегва, ликвидные ценные бумаги, дебиторскую задолженность, и товарно-материальные запасы.»2 Эти текущие активы считаются ликвидными, потому что их можно легко и быстро превратить в деньги.

Несмотря на общие базовые подходы к понятию оборотного капитала, конкретные определения оборотного капитала у западных авторов несколько отличаются, что связано с особенностями бухгалтерской отчетности, принятой в различных странах. Так в американском бухгалтерском учете US GAAP к оборотным активам относят ресурсы, которые с достаточной степенью вероятности будут обращены в денежную форму, проданы или потреблены в течение следующего года (или более длительного операционного цикла).3 В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (более приближенными к европейскому финансовому учету) оборотными (текущими) активами являются активы, которые4:

## Сущность, элементы и виды кредитной политики

Агрессивная политика управления текущими активами способна снять с повестки дня вопрос возрастания риска технической неплатежеспособности, но не может обеспечить высокую экономическую рентабельность активов. Консервативную политику управления текущими активами предприятия ведут либо в условиях достаточно определенной ситуации, когда объём продаж, сроки поступлений и платежей, необходимый объём запасов и точное время их потребления и т.д. известны заранее, либо при необходимости строжайшей экономии буквально на всем. Она обеспечивает высокую экономическую рентабельность активов, но несет в себе чрезмерный риск технической неплатежеспособности из-за малейшей заминки или ошибки в расчетах, ведущий к де-синхронизации сроков поступлений и выплат предприятия.

В качестве составной части общей политики управления текущими активами выделим кредитную политику предприятия. Центральным понятием кредитной политики является коммерческий кредит. Коммерческий кредит можно охарактеризовать как кредит, предоставляемый в товарной форме продавцами покупателям в виде отсрочки платежа за проданные товары с целью ускорить процесс их реализации, а значит ускорить получение заключенной в них прибыли. Мы считаем, что данное определение необходимо дополнить тем, что основной целью коммерческого кредита является не просто ускорение реализации товаров, а увеличение товарооборота и, соответственно, прибыли предприятия. Однако, достигнуть увеличения объема реализации и прибыли при использовании коммерческого кредита можно только за счет принятия риска неликвидности, так как увеличение дебиторской задолженности снижает абсолютную и срочную ликвидность предприятия, а значит и платежеспособность. Эти является своеобразной «платой» за увеличение объема реализации.

Кредит предоставляется под обязательства должника (покупателя) погасить в определенный срок как сумму основного долга, так и начисляемые проценты. Важно отметить, что процент по коммерческому кредиту, как правило, меньше, чем по банковскому кредиту. В развитых странах коммерческий кредит составляет 20-30% всех кредитных сделок2. В России коммерческий кредит был развит до 1917 г. и в период нэпа. Однако в ходе кредитной реформы 1930-1932 гг. он был ликвидирован. В то время считалось, что по мере роста общественного сектора хозяйства и разработки основ планирования экономики коммерческий кредит является тормозом развития планового народного хозяйства, поскольку практическое воздействие государства через банк на распределение кредитных ресурсов при этом ограничивалось. Коммерческий кредит не использовался в СССР до 1988 г., а уже в 2001 году его размер достиг почти 60%3 всех кредитных сделок, что было описано в предыдущем параграфе и связано с его гипертрофированной формой - неплатежами.

## Влияние на дебиторскую задолженность альтернативных способов расчетов

Как уже отмечалось выше, кредитная политика является составной частью общей политики управления текущими активами и направлена на оптимизацию структуры дебиторской задолженности с целью максимизации прибыли и обеспечения ликвидности.

Однако в хозяйственной практике, кроме кредитной политики, существует целый ряд инструментов, которые могут применяться для влияния на структуру дебиторской задолженности и активов в целом путем предотвращения и взимания просроченной дебиторской задолженности на основе отечественного и зарубежного опыта. Выделим наиболее широко используемые: предварительная оплата (авансовые платежи), аккредитивы, чековая форма расчетов, векселя, факторинг. Попытаемся рассмотреть суть, преимущества и недостатки этих инструментов, а также представить рекомендации по их применению с учетом действующих в России законодательства и предпринимательской практики.

Предварительная оплата представляет собой форму расчетов, при которой покупатель перечисляет платежи продавцу до отгрузки товаров или оказания услуг. Сам факт оплаты становится сигналом для поставки товаров и оказания услуг со стороны продавцов и исполнителей. На практике применяют две разновидности предоплаты: отпуск товаров или оказание услуг после документального подтверждения перечисления денежных средств (копия платежного поручения, заверенная печатью банка или оригинал); отпуск товаров или оказание услуг только после поступления на банковский счет поставщика или исполнителя денежных средств, перечисленных в порядке предоплаты.

При отлаженном функционировании банковской системы, высокой скорости и надежности документооборота разница между первой и второй формами предоплаты невелика. Для поставщика достаточно банковского подтверждения перечисления средств, а иногда и просто устного или письменного сообщения контрагента о произведенных платежах. Однако в российских условиях документальное подтверждение перечисления денег и их поступление на счет получателя не всегда совпадают. И дело здесь не только в сроках прохождения документов, правильности их заполнения и т.д., но и в том, что наличие хороших, неформальных связей тех или иных структур (их персонала) с банковскими структурами (особенно с мелкими банками) позволяет оформить копию платежного поручения, по которому денежные средства фактически не перечислены. Причем последнее может быть обусловлено как отсутствием средств на текущем счете недобросовестного плательщика, так и просто фиктивным оформлением копии платежного поручения. Несмотря на то, что представленную выше практику нельзя считать типичной, тем не менее ее необходимо принимать во внимание. Предоплату можно признать состоявшейся, если деньги фактически поступили на банковский счет поставщика.

Совершенно очевидно, что предоплата - это уступка покупателя продавцу. Поэтому преимущества от этой формы финансовых отношений получает прежде всего и главным образом продавец. Покупатель по сути кредитует продавца, предоставляя последнему денежные средства до наступления сроков поставки или оказания услуги. В этом состоит одно из основных преимуществ предоплаты для продавца. Кроме того, продавец, получая деньги до момента исполнения своих обязательств по контракту, имеет полные гарантии оплаты. Его риск в части неплатежей сводится к нулю. Предотвращение дебиторской задолженности для продавца, получившего деньги заранее, также способствует ускорению кругооборота средств в его хозяйстве.