

0-792968

На правах рукописи

ББК: 65.052.374

3 92

Зудина Наталья Юрьевна

Анализ и регулирование дебиторской задолженности
в коммерческой организации

08.00.12– Бухгалтерский учет, статистика

Автореферат
диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Зудина

Москва

2009

КГФЭИ		
Входящий №	58/04-752	
«8»	06	2009.

Работа выполнена на кафедре «Экономический анализ и аудит»

ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве
Российской Федерации»

Научный руководитель

доктор экономических наук, профессор
Булыга Роман Петрович

Официальные оппоненты

доктор экономических наук, профессор,
заслуженный деятель науки РФ,
Петрова Валентина Ивановна

НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА КГУ



0000712684

кандидат экономических наук, доцент
Федорова Галина Владимировна

Ведущая организация

**НОУ ВПО «Московская академия
экономики и права»**

Защита состоится «24» июня 2009г. В 14-00 часов на заседании совета по защите докторских и кандидатских диссертаций Д 505.001.03 при ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации» по адресу: 125993, г. Москва, Ленинградский проспект, д.55, аудитория 213.

С диссертацией можно ознакомиться в диссертационном зале Библиотечно-информационного комплекса ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации» по адресу: 125993, г.Москва, Ленинградский проспект, д.49 комн. 203.

Автореферат разослан «22» мая 2009г. и размещен на официальном сайте ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации» www.fa.ru

Ученый секретарь совета Д 505.001.03,

к.э.н., доцент

 О.Ю. Городецкая

Общая характеристика работы

Актуальность темы исследования. В условиях расширения хозяйственной самостоятельности субъектов хозяйствования и повышения их ответственности за финансовые результаты деятельности перед инвесторами особое значение приобрел вопрос оценки и укрепления финансовой устойчивости организации, которая должна обеспечить ее платежеспособность и создать условия для реализации принципа непрерывности функционирования. Интенсификация развития производства и быстрая сменяемость его основных факторов, предполагает постоянное инвестирование, направленное на разработку новых видов товаров (работ, услуг), вовлечение в производство новых видов техники, технологий и методов организации бизнес-процессов.

Для этих целей используется существенная часть получения прибыли и требуются дополнительные финансовые ресурсы, которые организации получают в форме различных займов. Для финансирования долгосрочных проектов, направленных на прирост внеоборотных активов чаще всего используют долгосрочные кредиты и займы, а для увеличения оборотных активов и ликвидации возникающих кассовых разрывов организации наряду с привлечением краткосрочных кредитов стремятся выстроить такую систему расчетов с партнерами, которая позволяет отсрочить ряд платежей, связав их сроки с ожидаемым поступлением выручки. Этим определяется внимание которое в настоящее время уделяется анализу и прогнозированию дебиторской и кредиторской задолженности, их балансированию и контролю за их движением. В этой связи значительно повысилась роль Отчета о движении денежных средств как источника информации для принятия финансовых решений по выбору источников финансирования производства.

В период становления и развития рыночных отношений существенное развитие получили договорные отношения, позволяющие использовать нетрадиционные формы расчетов, вытекающих из договоров мены, операций по зачету взаимных требований, лизинга и оперативной аренды, купли-продажи

с учетом срока погашения обязательств. Особо следует отметить роль банковской системы в организации расчетов между субъектами хозяйствования, в частности участие банков в лизинговых операциях, операциях факторинга, предоставления овердрафтных кредитов и т.п. Кроме того разнообразию форм расчетов содействовало использование финансовых инструментов фондового рынка, в частности заключение форвардных, фьючерсных сделок, проведение опционов и т.д.

Новые финансово-расчетные отношения опираются на четкое нормативное регулирование, предусмотренное в нормативных документах по бухгалтерскому и налоговому учету, финансовому и банковскому контролю. Укрепление правовых форм и жесткая регламентация бухгалтерско-финансовой деятельности организации способствует преодолению кризиса неплатежей, а развитие системы расчетов между субъектами хозяйствования служит залогом финансовой устойчивости и их успешного развития.

Отмеченное определяет актуальность исследований в области бухгалтерско-аналитического обеспечения управления движением денежных средств и развития методов регулирования дебиторской и кредиторской задолженности организации, ориентированных на гибкость механизма расчетов между ними, активное участие в расчетах финансового сектора в экономике, который получил широкое развитие в России.

Необходимость и важность развития учетно-аналитического обеспечения системы расчетов и совершенствование их форм, обеспечивающих рациональное движение финансовых потоков, эффективное использование оборотного капитала и устойчивое финансовое состояние организации определили направленность, актуальность и практическую значимость данного исследования.

Степень разработанности проблемы. В последние годы проблема управления дебиторской задолженностью организации получила широкое освещение в правовой и экономической литературе. Достаточно большое число работ посвящены анализу и учету дебиторской задолженности, оперативному

контролю за ее движением, оценке влияния формирования дебиторской задолженности на финансовые результаты деятельности организации. В период реформирования экономики при переходе на рыночные отношения, наличие дебиторской задолженности увязывали в основном с неплатежеспособностью партнеров. Однако развитие современных форм расчетов между субъектами хозяйствования все в большей мере требовало увязки дебиторской задолженности с проблемами расширения платежеспособного спроса, обоснования рационального масштаба дебиторской задолженности, который способствует улучшению финансовых результатов деятельности организаций, балансирования дебиторской и кредиторской задолженности. Эти аспекты формирования и управления дебиторской задолженностью нашли отражение в работах российских и зарубежных специалистов.

Сущность экономической природы дебиторской задолженности, ее роль в расширении платежеспособного спроса представлены в работах Абалкина И.Л., Думной Н.Н., Ильенковой Н.Д., Ковалева В.В., Паляя В.Ф., Сорокиной Е.М., Хана Д., Хорина А.Н.

Вопросы учета и анализа дебиторской задолженности подробно раскрыты в работах Андерсена Х., Анчерча А., Бабаева Ю.А., Баканова М.И., Безруких П.С., Ивашкевича В.Б., Керимова В.Э., Купрюшиной О.М., Новодворского В.Д., Петровой В.И., Шеремета А.Д.

При становлении аудита в России вопросы формирования методик проведения аудиторских проверок дебиторской задолженности нашли отражение в работах Алборова Ф.А., Булыги Р.П., Мельник М.В., Подольского В.И., Терехова А.А.

Все чаще появляются исследования, которые подчеркивают роль финансового сектора экономики в совершенствовании системы расчетов между производственными организациями. В частности самостоятельное значение имеют исследования по финансовому планированию и оптимизации финансовых циклов, проведенные Власовой В.М., Балабановым И.Г., Жилкиной А.Н., Полеком Г.Б.

Таким образом, проблема дебиторской задолженности получила всестороннее развитие в научной литературе. Вместе с тем следует подчеркнуть, что при изучении и обосновании прогрессивных направлений развития системы денежных и неденежных расчетов исследования проводились, прежде всего, с позиций интересов субъектов хозяйствования разных сегментов бизнеса- производственных и финансовых организаций (коммерческих банков, страховых компаний, инвестиционных фондов). Учитывая, что в настоящее время производственные объекты стали осознанно планировать и регулировать дебиторскую задолженность, накоплен определенный опыт в управлении дебиторской задолженностью, при использовании разных методов расчетов. В этой связи особое значение приобретает взаимодействие производственных организаций с банками, способствующее использованию эффективного и проверенного опытом метода расчетов- факторинга, базирующегося на долгосрочных партнерских отношениях между организациями разных сегментов бизнеса (производство, торговля, строительство, научно-техническое обслуживание) и финансовым сектором экономики. Расширение факторингового обслуживания требует четкого правового регулирования и регламентации учета, анализа и аудита факторинговых операций. Этот аспект взаимодействия субъектов хозяйствования до сих пор не получил должного отражения в научных исследованиях, что определило выбор темы исследования, его логику и последовательность.

Целью исследования является разработка аналитического инструментария регулирования дебиторской задолженности, обеспечивающего формирование достоверной учетной информации для оценки финансовой устойчивости организации и выбора эффективных систем расчетов между субъектами хозяйствования разных сегментов бизнеса.

В соответствии с этой целью поставлены следующие задачи:

- определить значение, условия и факторы формирования дебиторской задолженности коммерческой организации;

- обосновать систему показателей характеризующих движение дебиторской задолженности;
- выявить особенности формирования разных групп дебиторской задолженности;
- разработать методику анализа дебиторской задолженности, учитывающую использование разных форм расчетов с партнерами;
- сформулировать предложения по организации внутреннего контроля за движением дебиторской задолженности и ее надежностью, показав роль внутренних отчетов о взаиморасчетах с клиентами;
- обосновать принципиальные преимущества факторинга как эффективной формы финансирования оборотных средств предприятия;
- раскрыть и дать оценку факторам развития факторинга, в частности полноте правового обеспечения факторинговых операций;
- сформулировать предложения по использованию разных способов минимизации рисков формирования дебиторской задолженности.

Предметом исследования является инструментарий учета, анализа и аудита дебиторской задолженности в условиях использования разных способов расчетов между партнерами и использование факторинговых операций.

Объект исследования представляет финансово-хозяйственные операции между субъектами хозяйствования разных сегментов реального сектора экономики и банками при заключении сделок купли-продажи, мены, аренды и т.п.

Область исследования. Диссертация подготовлена в рамках направлений исследований, определенных Паспортом специальностей ВАК (Экономические науки) по специальности 08.00.12 - Бухгалтерский учет, статистика: пункты 1.2 Методология построения учетных и статистических показателей, характеризующих социально-экономические совокупности; 1.3 Методология учета, контроля и анализа финансовых результатов; 1.16 Анализ и проектирование финансового состояния организации.

Методологической и теоретической основой исследования являются труды российских и зарубежных ученых в области экономической теории бухгалтерского учета, анализа и аудита активов коммерческих организаций, теоретических и практических аспектов дебиторской задолженности, взаимодействия субъектов хозяйствования с банками при регулировании величины дебиторской задолженности.

При проведении исследования использовались общенаучные методы познания- системный анализ, приемы анализа и синтеза, сочетание методов динамического, сравнительного, факторного анализа, экспертных оценок, что позволило обеспечить достоверность выводов и рекомендаций, сформулированных в диссертации.

Законодательную и нормативную основу диссертации составили Гражданский кодекс РФ, федеральные законы, постановления Правительства РФ, нормативные акты Центрального банка России и Министерства финансов РФ.

При разработке мероприятий по развитию факторинговых операций использовались положения конвенции по международным факторинговым операциям и правила проведения операций международного факторинга.

Информационная база исследования представлена данными Росстата, ЦБ РФ, выборкой из отчетности коммерческих организаций разных сегментов бизнеса.

Наиболее важные научные результаты исследования заключаются в развитии методологии и методического инструментария анализа, контроля и регулирования дебиторской задолженности, как важной составляющей оборотного капитала, адекватной современным системам расчетов между партнерами в бизнесе, осуществляемых с участием финансовых организаций.

В результате проведенного исследования обоснованы следующие положения, содержащие элементы научной новизны и выносимые на защиту:

- раскрыты особенности и методы обоснования дебиторской задолженности с учетом организационно-экономических особенностей разных сегментов бизнеса и стратегии развития организации;

- выявлено влияние на движение дебиторской задолженности разных методов расчетов, используемых в рыночной экономике;

- разработана система показателей для мониторинга и анализа дебиторской задолженности, позволяющая оценить целесообразность и достоверность ее оценки;

- обоснована классификация внешних и внутренних факторов формирования рациональной величины дебиторской задолженности;

- выявлена взаимосвязь системы внутрипроизводственной отчетности по взаимозачетам с клиентами и используемых методов расчетов, в том числе по факторинговым операциям;

- выделены преимущества факторинга как более эффективной формы краткосрочного пополнения оборотного капитала по сравнению с традиционным краткосрочным кредитованием;

- обоснован алгоритм факторингового обслуживания при расчетах с дебиторами разных групп, организации контроля за его осуществлением и условием дальнейшего развития;

- выстроена методика анализа факторинговых операций при эффективном контроле за движением денежных средств в коммерческих организациях.

Теоретическая и практическая значимость работы. Теоретическая значимость результатов исследования состоит в формировании методики и развитии аналитического инструментария обоснования рациональной дебиторской задолженности и снижения риска потери платежеспособности на основе использования современных методов расчетов, адекватных требованиям рыночной экономики.

Практическая значимость полученных результатов исследования заключается в возможности реализации предложений по использованию

факторинговых операций на предприятиях разных сегментов бизнеса с целью управления дебиторской задолженностью и движением денежных средств.

В частности, самостоятельное практическое значение имеют:

- система показателей, характеризующих движение и рациональный уровень дебиторской задолженности;
- алгоритм контроля за движением дебиторской задолженности при использовании факторинговых операций;
- система внутрипроизводственных отчетов, используемых при осуществлении факторинговых операций.

Результаты исследования используются в работе аудиторских фирм ООО «Аудит-Право» (г. Тольятти), ООО «Фемида 12» (г. Москва) при проведении аудиторских проверок и прогнозировании финансовой отчетности.

Результаты исследований используются также в учебном процессе в ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации» при преподавании следующих дисциплин: «Комплексный анализ хозяйственной деятельности», «Анализ финансовой отчетности», «Практический аудит».

Апробация результатов исследования. Основные положения работы докладывались на заседаниях круглых столов в Финансовой академии при Правительстве РФ; в Рязанском государственном университете им. Сергея Есенина, на конференции, посвященной вопросам финансового контроля и методологии аудита, в Воронежском государственном университете, на конференции по развитию методологии и методики экономического анализа.

Результаты исследований опубликованы в 6 статьях общим объемом 3,2 п.л., в том числе 2 статьи в журналах, одобренных ВАК для публикации результатов научных исследований.

Основное содержание работы

Содержание исследования раскрыто в нескольких группах вопросов:

Объективная необходимость формирования дебиторской задолженности и ее влияние на финансовые результаты деятельности организации.

Дебиторская задолженность – это право требования организации на поступление финансовых и нефинансовых активов, возникающее из обязательств юридических и физических лиц в ходе хозяйственной деятельности.

Дебиторская задолженность участвует в расчете чистых активов организации и других показателей, характеризующих финансовое состояние организации, дебиторская задолженность является одной из разновидностей активов организации, который может быть реализован, передан, обменян на другие виды имущества, продукцию, результаты выполнения работ или оказания услуг. В зависимости от размера дебиторской задолженности, договорных сроков ее погашения, оценки вероятности непогашения задолженности можно сделать вывод о состоянии оборотных средств организации и тенденциях их изменения.

С позиции маркетинговой политики организации дебиторскую задолженность можно рассматривать как инструмент стимулирования спроса. Для обеспечения лояльности клиентов производитель часто предоставляет клиенту право оплатить купленный товар (работы, услуги) с определенной отсрочкой либо по фиксированной цене, либо с уплатой некоторых дополнительных начислений, т.е. по существу предоставляет ему товарный кредит.

Образование дебиторской задолженности, ее формирование в условиях рыночной экономики как экономической категории объективно и объясняется необходимостью дополнительного привлечения финансовых ресурсов:

- для организации-дебитора – это бесплатный источник дополнительных оборотных средств;

- для организации-кредитора – это возможность сохранения и расширения рынка распространения товаров, работ, услуг, т.е. фактор роста объема продаж (выручки).

Ряд экономистов рассматривают дебиторскую задолженность как форму инвестирования. Организации, предоставляя дебиторскую задолженность в виде отсрочки платежа за реализованную продукцию (работы, услуги) практически кредитуют своих контрагентов, формируют рисковую среду невозвратных товарных кредитов при достаточно длительных сроках расчета. При этом финансирование собственной деятельности такие организации осуществляют за счет заемных средств, трансформируя свои долги в долги клиентов. Поэтому возникает жесткая необходимость контроля за дебиторской задолженностью, как формой инвестирования.

Иногда дебиторская задолженность рассматривается как инструмент управления оборотным капиталом организации, как вложение средств с целью увеличения объема реализации и собственного капитала.

При существенной величине дебиторской задолженности перед предприятием возникает необходимость четкого контроля и обоснования ее допустимой величины, оценки возможности, периодичности и объема инкассации долга, организации оперативного мониторинга финансового состояния, платежеспособности потенциальных и постоянных деловых партнеров. В нормальных условиях функционирования рыночной экономики дебиторская задолженность является одним из действенных инструментов стимулирования роста объема продажи и, как следствие, повышения эффективности производственной деятельности организации.

Ориентируясь на разные подходы к определению дебиторской задолженности можно провести ее классификацию по ряду признаков:



Рис. 1. Классификация дебиторской задолженности

Проводя политику стимулирования объема продаж, каждая организация проводит сопоставление эффектов финансового и операционного рычагов.

Эффект финансового рычага - рост рентабельности собственного капитал, получаемый благодаря использованию кредита; он связан с

соотношением уровня рентабельности активов организации и кредитной ставки, кроме того особенности налогообложения прибыли в России усиливают действия финансового рычага.

Эффект операционного рычага связан с тем, что любой рост выручки обеспечивает снижение затрат за счет относительного снижения постоянных расходов, что приводит к росту рентабельности затрат. В практических расчетах для определения силы воздействия операционного рычага используют отношение валовой маржи (нетто результата эксплуатации инвестиций) к прибыли.

Операционный рычаг воздействует на нетто результат эксплуатации инвестиций, а финансовый рычаг - на сумму чистой прибыли предприятия и чистой рентабельности собственного капитала. Чем выше операционный рычаг, тем больше чувствительность нетто результата эксплуатации инвестиций к изменениям объема продаж и выручки от реализации, и, чем выше эффект финансового рычага, тем более чувствительна чистая прибыль предприятия к изменениям нетто результата эксплуатации инвестиций.

Вместе операционный и финансовый рычаги дают эффект сопряженного рычага. При этом важно учитывать риски предприятия, которые связаны с операционным и финансовым рычагами. Так, большое значение операционного и финансового рычагов может отрицательно сказаться на деятельности организации, так как предпринимательский и финансовый риски предприятия взаимно усиливаются.

Поэтому необходимо выбирать один из трех возможных вариантов:

- низкий уровень финансового и высокий операционного рычага;
- низкий уровень операционного и высокий финансового рычага;
- умеренный уровень обоих рычагов.

Для определения оптимального размера дебиторской задолженности можно использовать ряд методов.

1) **Ранжирование дебиторов** в зависимости от суммы задолженности

Таблица 1. Анализ дебиторской задолженности по клиентам (товарам, рынкам)

Наименование	Сальдо на начало года	Обороты по дебету	Обороты по кредиту	Сальдо на отчетную дату	Дата образования	Количество дней просрочки платежа
Дебитор 1						
Дебитор 2						
Дебитор 3						

Указанный способ ранжирования позволит выявить дебиторов, задолженность которых считается просроченной, отразить динамику задолженности за отчетный период, выявить задолженность, по которой происходит неоправданный рост. Он удобен для применения в крупных организациях, так как позволяет выявлять крупнейших дебиторов и разработать комплекс мероприятий по погашению их задолженности.

2) Ранжирование контрагентов по значению кредитных рейтингов.

Таблица 2. Ранжирование кредиторов по кредитным рейтингам

Платежная дисциплина		Объем поставок	
Просрочка оплаты, дн.	Рейтинг	Сумма реализации за год, руб.	Рейтинг
Больше 90	E	Больше 1 млн	E
Меньше 90	D	Больше 7 млн	D
Меньше 60	C	Больше 10 млн	C
Меньше 30	B	Больше 50 млн	B
0	A	Больше 100 млн	A

В качестве двух наиболее важных характеристик кредитоспособности партнеры выделяют платежную дисциплину и объем продаж (в денежном выражении) в предшествующие периоды. Данные характеристики контрагентов наиболее полно отражают складывающиеся деловые отношения, позволяют определить финансовую дисциплинированность партнера, его значимость с позиции объема поставок продукции.

На основании проведенного ранжирования для каждого из дебиторов необходимо установить *кредитный лимит* (максимально допустимый размер дебиторской задолженности). В крупных компаниях наиболее правильно установить кредитный лимит для каждого из коммерческих отделов компании, выделенных по отраслевому принципу, пропорционально доле выручки за предшествующий период в общем объеме продаж по организации и утверждать его распоряжением ответственного руководителя. По такой же схеме должно происходить распределение лимитов среди менеджеров, работающих с покупателями. Каждый из менеджеров в свою очередь должен распределить полученный им кредитный лимит по клиентам. Как правило, для новых покупателей имеет смысл устанавливать кредитный лимит в размере, не превышающем среднемесячный объем продаж. Для контрагентов, работающих с компанией длительный период, кредитный лимит должен устанавливаться менеджером и в обязательном порядке утверждаться на кредитном комитете. Такой лимит принимается или отклоняется исходя из данных отчета, подготовливаемого финансовым контролером.

Связь дебиторской задолженности и движения денежных средств, соотношение дебиторской и кредиторской задолженности

Дебиторская задолженность возникает в момент перехода права собственности на товары (работы, услуги) или в результате предварительной оплаты (передачи денежных средств авансом) в счет получения в будущем товаров (работ, услуг) при условии, что передача материальных ценностей и оплата денежных средств не совпадают по времени. По сути, дебиторская задолженность представляет иммобилизацию, т.е. отвлечение из оборота собственных оборотных средств.

Дебиторская задолженность, запасы, денежные средства являются составляющими оборотного капитала с различными уровнями ликвидности и риска. В процессе кругооборота они меняют свою материально-вещественную форму, переходят из одной стадии в другую, возмещая стоимость выручки (себестоимость + прибыль) в виде денежных средств. Если организация

продает свои товары (работы, услуги) с условием отсрочки платежа (в кредит), то прибыль возникает в момент реализации продукции, хотя пока не оплачены счета за отгруженные товары (работы, услуги) нет реального притока денежных средств, но за счет возникновения дебиторской задолженности увеличивается чистый оборотный капитал и появляется прибыль от продаж. Когда дебиторская задолженность будет оплачена, увеличатся денежные средства на сумму уменьшения дебиторской задолженности, хотя прибыль организации не увеличится. В этой связи возникает различие между операционными и финансовыми циклами.

Оптимизация финансового цикла - одна из главных целей деятельности финансовых служб организации, так как дает ей значительные преимущества. Пути сокращения финансового цикла связаны с сокращением производственного цикла, уменьшением времени оборота дебиторской задолженности, увеличением времени оборота кредиторской задолженности.

В целях формирования оптимальных денежных потоков необходимо проанализировать показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности. При этом определяется скорость и время оборачиваемости задолженности и выявляются резервы ее ускорения на разных этапах хозяйственной деятельности организации.

К задачам финансового менеджмента относится поддержание рационального соотношения между уровнем и динамикой дебиторской и кредиторской задолженности. Инкассация дебиторской задолженности по срокам и суммам должна сочетаться с планируемым погашением кредиторской задолженности; оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности должна быть сопоставима.

Контроль и оценка достоверности дебиторской задолженности

Одним из наиболее действенных методов внутреннего контроля дебиторской задолженности является метод внутренней отчетности.

В основу разработки внутренней отчетности целесообразно заложить следующие принципы релевантности, оперативности, адресности, достаточности, аналитичности, понятности, достоверности, сопоставимости.

Для более результативного контроля за возвратом дебиторской задолженности необходимо закрепить персональную ответственность на каждом этапе работы с дебитором в регламентах управления (должностных инструкциях, положения о подразделениях, документообороте).

В таблице № 3 приведен пример регламентации работы по контролю за движением дебиторской задолженности.

Таблица 3. Регламент контроля за движением дебиторской задолженности

Этап управления дебиторской задолженностью	Процедура	Ответственное лицо (подразделение)
Критический срок оплаты не наступил	Заключение договора	Менеджер по продажам
	Контроль отгрузки	Коммерческий директор
	Выставление счета	Финансовая служба
	Уведомления об отгрузке (номера вагонов, машин, даты, вес)	
	Уведомление о сумме и расчетных сроках погашения дебиторской задолженности	
	За 2-3 дня до наступления критического срока оплаты - звонок с напоминанием об окончании периода отсрочки, а при необходимости - сверка сумм	
Просрочка до 7 дней	При неоплате в срок - звонок с выяснением причин, формирование графика платежей	Менеджер по продажам
	Прекращение поставок (до оплаты)	Коммерческий директор
	Направление предупредительного письма о начислении штрафа	Финансовая служба
Просрочка от 7 до 30 дней	Начисление штрафа	Финансовая служба
	Предарбитражное предупреждение	Юридический отдел
	Ежедневные звонки с напоминанием	Менеджер по продажам
	Переговоры с ответственными лицами	
Просрочка от 30 до 60 дней	Командировка ответственного менеджера, принятие всех возможных мер по досудебному урегулированию	Менеджер по продажам
	Официальная претензия (заказным письмом)	Юридический отдел
Просрочка более 60 дней	Подача иска в арбитражный суд	Юридический отдел

Эффективным приемом контроля за дебиторской задолженностью являются ее периодические сверки с покупателями. При этом ежемесячная сверка задолженности покупателей производится начальником расчетного бюро финансового отдела. Для этого всем покупателям в установленном порядке (не позднее 5-го числа каждого месяца) направляются акты сверки, подписанные начальником финансового отдела и скрепленные печатью организации. Данные выверки проводятся независимо от выверки дебиторской задолженности, осуществляемой аппаратом бухгалтерии в целях бухгалтерского контроля в рамках проведения обязательной ежегодной инвентаризации имущества и финансовых обязательств организации, проводимой перед составлением годового бухгалтерского отчета. Ежемесячная выверка дебиторской задолженности покупателей, осуществляемая финансовым отделом (начальником расчетного бюро), является методом дополнительного оперативного, упреждающего контроля платежной дисциплины покупателей.

Методы регулирования дебиторской задолженности и использование факторинга

На основании анализа дебиторской задолженности, задолженность конкретных дебиторов можно разделить на плановую, просроченную и отсроченную в зависимости от даты образования.

В зависимости от того, в какую категорию попала задолженность конкретного дебитора, и с учетом его кредитной истории принимается одна из трех стратегий – стратегия учета, стратегия взыскания или стратегия наблюдения за возможностью взыскания.

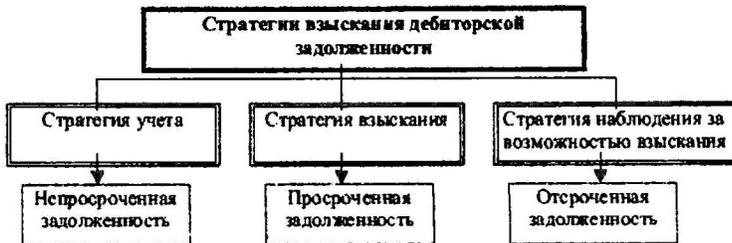


Рисунок 2. Стратегии взыскания дебиторской задолженности

В том случае, если к разработке принята стратегия учета, целесообразно использовать наиболее выгодные для организации способы расчетов, а именно взыскание задолженности денежными средствами, проведение зачетных схем или уступка долга третьим лицам на основании договоров цессии, факторинга или форфейтинга. В случае если разрабатывается стратегия взыскания, а задолженность является просроченной, помимо этих способов расчетов, целесообразно использовать менее предпочтительные, но возможные способы расчетов – обмен долга на акции должника, оформление задолженности векселем, подписание соглашения об отступном, а в случае неудачного исхода перечисленных методов – обращение в Арбитражный суд. В том случае, если задолженность дебиторов является реструктуризированной или на нее наложен мораторий, необходимо проводить наблюдение за возможностью ее взыскания.

Одной из наиболее удобных систем неденежных форм расчетов является факторинг, как инструмент финансирования поставщика товаров денежными ресурсами и управления дебиторской задолженностью.

В качестве финансового агента договоры финансирования под уступку денежного требования могут заключать банки и иные кредитные организации, а также другие коммерческие организации, имеющие разрешение (лицензию) на осуществление деятельности такого вида.

По договору факторинга клиент уступает финансовому агенту право денежного требования к должнику, вытекающее из предоставления клиентом товаров (работ, услуг). Взамен финансовый агент выплачивает клиенту денежную сумму (как правило, 80 - 95% от размера денежного требования). В результате клиент теряет право денежного требования, а должник обязан выплатить сумму долга финансовому агенту.

Полученная финансовым агентом от должника сумма поступает в его собственность. Разница между суммой, уплаченной клиенту, и суммой, полученной от должника, составляет вознаграждение финансового агента за оказанную клиенту услугу.

Факторинговые операции могут быть заключены в разных видах. В таблице № 4 дан сравнительный анализ основных видов факторинговых операций.

Таблица 4. Виды факторинговых сделок

По географии	Факторинг внутренний	Внутренний факторинг - стороны по договору купли-продажи, а также факторинговая компания находятся в одной и той же стране.
	Факторинг внешний	Внешний факторинг (международный) - поставщик и его клиент являются резидентами разных государств.
По принятию кредитного риска	Факторинг с регрессом	Факторинг с регрессом - факторинговая компания, не получив денег с покупателей, имеет право через определенный срок потребовать их с поставщика. В этом случае факторинговая компания берет на себя ликвидный риск (риск неуплаты в срок), но кредитный риск остается на поставщике. Денежные требования в случае факторинга с регрессом выступают обеспечением краткосрочного финансирования. Факторинг с регрессом может быть как открытым, так и закрытым.
	Факторинг с частичным регрессом	Факторинг с частичным регрессом - В этом случае факторинговая компания и клиент делят кредитный риск между собой.
	Факторинг без регресса	Факторинг без регресса - предполагает страхование банком риска неоплаты поставки покупателем в размере выданного аванса по поставке. При этом клиент сам выбирает дебиторов, по которым заинтересован получить защиту от убытков и (или) финансирование. Факторинг без регресса в основном бывает открытым.
По уведомлению дебиторов (покупателей)	Факторинг открытый	Открытый факторинг - форма факторинговой операции, при которой покупатель уведомлен о том, что в сделке участвует лицо-фактор, и осуществляет платежи на его счет, выполняя тем самым свои обязательства по договору поставки.
	Факторинг закрытый	Закрытый факторинг - форма факторинговой операции, при которой покупателя не ставят в известность о наличии договора факторингового обслуживания, и он продолжает осуществлять платежи поставщику, который, в свою очередь, направляет их в пользу фактора.
Традиционные формы факторинга	Обеспечительный факторинг	Обеспечительный факторинг - при котором денежное требование к дебитору может быть уступлено клиентом фактору в целях обеспечения исполнения обязательства клиента перед ним (например, по кредитному договору)

	Покупной (настоящий) факторинг	Покупной факторинг - при котором фактор передает или обязуется передать клиенту денежные средства в счет денежного требования клиента к дебитору, возникающие из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг дебитору, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это требование.
Иные формы факторинга	Конвенционный факторинг	Конвенционный факторинг - универсальная система финансового обслуживания поставщика фактором, при которой фактор принимает на себя не только кредитование до возврата долга и получение самого долга, но и бухгалтерское, сбытовое, рекламное, страховое, кредитное обслуживание поставщика.
	Факторинг с финансированием в форме предварительной оплаты и факторинг с оплатой требований к определенному сроку	
	Реверсивный факторинг (для покупателя)	Факторинг, который направлен на покупателя продукции, желающего получить отсрочку при закупке товаров. Сделка оформляется как факторинг без регресса с некоторыми отличиями. Реверсивный факторинг позволяет покупателю значительно расширить деятельность и при этом получать финансирование до 90% от суммы отгрузки товара.
По временному интервалу	Предметом уступки является существующее требование	Предметом уступки, под которую предоставляется финансирование, является уже существующее денежное требование, срок платежа по которому уже наступил.
	Предметом уступки является будущее требование	При уступке будущего денежного требования оно считается перешедшим к финансовому агенту после того, как возникло право на получение с должника денежных средств, которые являются предметом уступки требования, предусмотренной договором.

Снижение рисков организации-поставщика. При факторинге банк берет на себя значительную часть рисков своего клиента, в частности риски ликвидности, кредитные, валютные и процентные риски.

Под кредитными рисками при факторинге понимается возможность неоплаты дебиторами поставок с отсрочкой платежа. После заключения факторингового договора и предоставления финансирования предприятию-клиенту банк полностью несет все убытки, связанные с не поступлением платы

от дебиторов. Поставщик же может таких убытков избежать, так как уже получил от банка 60-90% от стоимости контракта.

Иногда банк, стремясь оградить себя от кредитных рисков, заключает так называемый договор факторинга с регрессом. Согласно этому договору при неоплате поставки в течение определенного периода банк имеет право осуществить обратную переуступку денежного требования поставщику (по одному или нескольким дебиторам) и востребовать с него сумму задолженности по этим дебиторам. Стоимость факторинга при этом ниже в среднем на 10%.

Ликвидные риски представляют собой риски несвоевременной оплаты дебиторской задолженности, приводящие к недостатку средств у поставщика для покрытия текущих затрат. При факторинге поставщик получает финансовые ресурсы от банка практически в момент поставки, поэтому ликвидные риски поставщика становятся заботой банка.

Снижение *валютных рисков* означает возможность немедленно конвертировать в валюту денежные средства, полученные от банка. Этот аспект факторинговых услуг важен для компаний, занимающихся внешнеэкономической деятельностью.

Факторинг позволяет избежать так называемые *процентные риски*. Они возникают в случае, когда компания за счет привлечения кредитов пытается восполнить недостаток оборотных средств, вызванный отсрочкой платежей. Напомним, что процентная ставка по краткосрочным кредитам в первую очередь зависит от ситуации на рынке заемных средств, поэтому предприятие не застраховано от резкого удорожания кредитных ресурсов.

При заключении бессрочного договора факторинга банк гарантирует поставщику, что стоимость предоставляемых денежных ресурсов будет оставаться неизменной в течение довольно длительного периода времени (например, в течение полугода или года). Этот аспект факторингового обслуживания является дополнительным стабилизирующим фактором для бизнеса поставщика.

Использование факторинга позволяет организации:

- повысить ликвидность дебиторской задолженности;
- ликвидировать кассовые разрывы;
- застраховать риски, связанные с предоставлением отсрочки платежа покупателям;
- развить отношения с существующими покупателями и привлечь новых;
- расширить свою долю на рынке.

Основные положения диссертации и результаты исследования отражены в следующих работах:

Статьи в периодических научных изданиях, определенных ВАК

1. *Зудина Н.Ю.* Анализ влияния системы расчетов на формирование дебиторской задолженности. // Вестник транспорта Поволжья. – Самара: Самарский государственный университет путей сообщения № 2, 2009. – 0,5 п.л.
2. *Зудина Н.Ю.* Организация внутреннего контроля за системой расчетов организации. // Вестник транспорта Поволжья. – Самара: Самарский государственный университет путей сообщения № 2, 2009. - 0,6 п.л

Статьи в научных сборниках, научно-практических журналах и периодической печати.

3. *Зудина Н.Ю.* Виды и значение депозитных операций банка//Сборник научных трудов Всероссийской научно-практической конференции «Проблемы развития экономики предприятия в современных условиях» — М.: Московский государственный университет сервиса, Поволжский технологический институт сервиса, 2001. — 0,6 п.л.
4. *Зудина Н.Ю.* Роль внутреннего контроля депозитных операций в коммерческом банке// Сборник научных трудов Всероссийской научно-практической конференции «Реформирование деятельности предприятий в условиях рынка» — Тольятти.: Тольяттинский государственный институт сервиса, 2002. — 0,5 п.л.

5. *Зудина Н.Ю.* Бухгалтерский учет депозитных операций коммерческого банка//Сборник научных трудов Всероссийской научно-практической конференции «Проблемы перехода отечественных предприятий на международные стандарты» — Тольятти: Тольяттинский государственный институт сервиса, 2003. — 0,8 п.л.
6. *Зудина Н.Ю.* Значение и методика финансового контроля за движением дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии// Сборник материалов Международной научно-практической конференции «Развитие финансового контроля в современных условиях» — Рязань.: Рязанский государственный университет им. С.А. Есенина, 2008. — 0,2 п.л.3.

