



УДК 336.6

© В. А. Файдушенко, К. К. Стебляно, 2010

## КАК ПРЕВРАТИТЬ КОММЕРЧЕСКИЙ КРЕДИТ В ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД?

*Файдушенко В. А.* – канд. экон. наук, доц. кафедры «Финансы, кредит и бухгалтерский учет», тел. 8-914-773-78-20, e-mail: Faydek@yandex.ru; *Стебляно К. К.* – студент гр. ФК-51, тел. 8-924-102-93-19 (ТОГУ)

В статье рассмотрены вопросы управления дебиторской задолженностью организации, работающей в рыночной экономике, с позиции разных аспектов управления. Теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью рассмотрены с позиции ее сущности, видов, а также финансовых аспектов управления долгами дебиторов. Вопросы планирования дебиторской задолженности рассмотрены с позиции формирования норматива остатков долгов дебиторов на счетах организации без ущерба для эффективности ее использования. Современные подходы управления задолженностью дебиторов, находящейся на счетах организации, предполагают инкассирование дебиторской задолженности финансовыми институтами.

In the article the problems of controlling debit indebtedness of an organization, which operates under conditions of the market economy, are considered from the position of different aspects of management. The theoretical aspects of controlling debit indebtedness are examined from the perspective of its essence and types as well as financial aspects of controlling debit indebtedness. The questions of planning debit indebtedness are considered from the position of forming the norm of debit balance on accounts of the organization without detriment to the effectiveness of its use. Modern approaches in controlling debit indebtedness, which is held on accounts of the organization, imply collection of debit indebtedness by financial institutions.

*Ключевые слова:* дебиторская задолженность организации, виды дебиторской задолженности, формирование кредитной политики, факторинг, долговое обязательство.

Управление дебиторской задолженностью в современных рыночных условиях развития экономики РФ является одним из основных направлений финансового менеджмента. Как показывает практика функционирования хозяйствующих субъектов в экономике регионов страны и в том числе Дальнего Востока, остаточные элементы кризиса неплатежей, захлестнувшего стра-

ну в конце девяностых годов XX столетия, не преодолены полностью. С целью борьбы с этими явлениями Правительство РФ в рамках законодательства о банкротстве устанавливает определенные нормативы по уровню и величине кредиторской задолженности [5]. В соответствии с этими нормативами, арбитражным судом будут приниматься соответствующие решения об открытии процедуры банкротства и ведению дела о банкротстве.

Кроме того, замедление оборачиваемости оборотных средств из-за высокой величины дебиторской задолженности приводит к дефициту денежной наличности на счетах организации, что, в свою очередь, снижает ее платежеспособность. В связи с описанными аспектами тему исследования считаем актуальной.

Дебиторская задолженность – это часть оборотных активов организации, находящихся в форме расчетов с контрагентами по бизнесу: с покупателями и заказчиками; с государственными органами и персоналом организации.

Другими словами, дебиторской задолженностью называют средства, причитающиеся к оплате фирме за отгруженную продукцию, оказанные услуги и работы, а также прочие операции.

В зависимости от сроков исполнения, дебиторская задолженность может быть разделена на три вида:

1. Нормативная;
2. Текущая (наличная);
3. Планируемая.

Нормативная дебиторская задолженность рассчитывается, исходя из оптимального уровня долга с партнерами по бизнесу без ущерба для скорости оборота оборотных активов и уровня доходов организации.

Текущая (наличная) дебиторская задолженность – это задолженность юридических и физических лиц организации, которая возникает в ходе осуществления хозяйственных операций и предусмотрена к погашению в период до одного года.

Планируемая дебиторская задолженность – это сумма долгов дебиторов, предусмотренная в плановых документах и возникающая в следующем за отчетным периоде работы организации. Она может быть представлена следующими статьями:

1. Задолженность по векселям;
2. Задолженность по открытому счету;
3. Задолженность бюджета;
4. Задолженность по выданным авансам;
5. Задолженность по начисленным доходам;
6. Задолженность по внутренним расчетам [2].

Финансовый аспект управления дебиторской задолженностью включает в себя следующие основные этапы работы:

1. Формирование кредитной политики по отношению к покупателям;
2. Определение допустимой величины финансовых средств, иммобилизованных в дебиторскую задолженность по коммерческому кредиту [3];



### 3. Анализ дебиторской задолженности по структуре и величине долгов.

На наш взгляд, современные научные исследования и практические приложения, используемые при разработке кредитной политики коммерческой организации, не всегда проработаны детализировано. В частности, считаем необходимым рекомендовать коммерческим организациям систематически контролировать нормативную величину финансовых средств, вложенных в дебиторскую задолженность. Такой контроль особенно необходим в изменяющихся условиях рынка. Его эффективность будет обоснована ускорением оборачиваемости оборотных средств, что является особо актуальным в современных условиях функционирования организаций в рыночной системе, и приведет к получению дополнительных доходов и прибыли.

В процессе осуществления хозяйственных операций у организации постоянно возникает потребность в проведении расчетов с партнерами по бизнесу. Как правило, оплата товаров постоянными клиентами осуществляется в кредит или в рассрочку.

Продажа в кредит (Sale on Credit) – это продажа товаров с условием оплаты их стоимости через определенное время, предусмотренное в договоре купли-продажи (ст. 488 ГК РФ).

Продажа в рассрочку (Hire – Purchase Sale) – это продажа товара в кредит с условием оплаты его серией платежей в соответствии с графиком, предусмотренным договором купли-продажи (ст. 489 ГК РФ).

Чтобы организовать рациональное управление при работе с контрагентами по бизнесу, разрабатывают кредитную политику, которая является составной частью общей финансовой политики организации. При разработке кредитной политики необходимо срочно прописать следующие аспекты кредитования покупателей:

1. Стандарты кредитоспособности;
2. Система кредитных условий;
3. Предоставление скидок при досрочной оплате долга.

Кредитоспособность покупателя – это его способность привлекать кредиты в разных формах и видах, а также своевременно и в полном объеме иметь возможность выполнить все связанные с кредитом финансовые обязательства.

При осуществлении анализа кредитоспособности партнеров по бизнесу по отношению к ним рекомендуется применять следующие стандарты кредитоспособности:

1. Определение системы показателей для оценки кредитоспособности партнера;
2. Группировка показателей по уровню кредитоспособности;
3. Дифференциация кредитных условий в соответствии с уровнем кредитоспособности покупателей.

При формировании системы кредитных условий необходимо разработать и просчитать следующие элементы кредита:

1. Срок предоставления кредита (кредитный период);

2. Сумму предоставляемого кредита (кредитный лимит);
3. Стоимость предоставляемого кредита (систему скидок при досрочной оплате кредита и процентную ставку за предоставление коммерческого кредита);
4. Систему штрафных санкций за просрочку оплаты долга покупателем.

Кроме того, считаем необходимым при управлении дебиторской задолженностью четко разделить управленческие действия при работе с планируемой и наличной задолженностью.

Управление планируемой задолженностью, в первую очередь, предполагает определение допустимой величины финансовых средств, иммобилизованных в дебиторскую задолженность по коммерческому кредиту. Для того, чтобы эта величина не превысила сумму допустимой величины, расчет ее предлагается по следующему алгоритму.

При расчете этой суммы необходимо учитывать планируемый объем реализации продукции в кредит; средний период предоставления отсрочки платежа по разным видам кредита; средний период просрочки платежа; коэффициент соотношения себестоимости и цены реализуемой в кредит продукции.

Расчет необходимой суммы оборотного капитала, иммобилизованного в дебиторской задолженности, можно произвести по следующей формуле:

$$OK_{\text{дз}} = \frac{BP \cdot K^c / \mu \cdot (PK_{\text{дн}} + PP_{\text{дн}})}{D_{\text{н}}}$$

где:  $BP$  – планируемый объем реализации продукции в кредит, тыс. руб.;  $K^c / \mu$  – коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции, десятичная дробь;  $PK_{\text{дн}}$  – средний период предоставления кредита покупателям, дни;  $PP_{\text{дн}}$  – средний период просрочки платежей по предоставленному кредиту, дни;  $D_{\text{н}}$  – количество дней в году.

В первой части статьи мы конкретизировали некоторые аспекты управления долгами дебиторов с позиции экономического подхода управления ими. В дальнейшем считаем необходимым показать финансовую проблему в управлении дебиторской задолженностью. Она состоит в том, что в современных коммерческих организациях большей частью стоит проблема крайне низкой фактической оборачиваемости оборотных активов. Основной причиной этого являются высокие суммы и уровень наличной краткосрочной дебиторской задолженности в составе текущих активов. Для установления факта существования такой проблемы проведем анализ структуры и динамики оборотных средств нескольких организаций, работающих в современной экономике страны. Для исследования были выбраны девять организаций разных отраслей экономики России.



## Анализ наличия и доли долгов дебиторов в современных организациях

Наименование организаций дебиторов, их показатели	2007 год		2008 год		2009 год	
	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %	Тыс. руб.	Уд. вес, %
1	2	3	4	5	6	7
ООО «Амурский уголь»						
1. ВР	1462987	–	1362295	–	142565	–
2. Ота, всего в том числе	234975	100	281241	100	310125	100
– ДЗ	140890	59,9	184358	65,5	190401	61,4
– Коб	–	6,23	–	4,84	–	0,46
ОАО «Дальсвязьстрой»						
1. ВР	382609	–	367776	–	375562	–
2. Ота, всего в том числе	153862	100	134910	100	145879	100
– ДЗ	55401	36,	49377	36,6	51402	35,2
– Коб	–	2,5	–	2,7	–	2,57
ОАО «Рудник имени Матросова»						
1. ВР	401924	–	734813	–	965489	–
2. Ота, всего в том числе	2979397	100	2702534	100	2835436	100
– ДЗ	647626	21,7	467291	17,3	502504	17,7
– Коб	–	0,13	–	0,27	–	0,34
ОАО «Сарапульский ликеро-водочный завод»						
1. ВР	696509	–	712067	–	749045	–
2. Ота, всего в том числе	451156	100	445157	100	452698	100
– ДЗ	316874	70,2	293645	65,9	298541	65,9



Продолжение таблицы

1	2	3	4	5	6	7
– Коб	–	1,54	–	1,60	–	1,65
ОАО «Сибирский химический комбинат»						
1. ВР	5000231	–	5705164	–	6015897	–
2. Ота, всего в том числе	9058158	100	8300565	100	8401469	100
– ДЗ	3097134	34,1	2360196	28,4	2548032	30,33
– Коб	–	0,55	–	0,7	–	0,72
ОАО «Дальэнерго»						
1. ВР	9514657	–	11691277	–	11854973	–
2. Ота, всего в том числе	3046874	100	3512340	100	3965450	100
– ДЗ	2327283	76,3	2454104	69,9	2585789	65,2
– Коб	–	3,1	–	3,3	–	2,9
ОАО «Алданзолото»						
1. ВР	2701134	–	2587683	–	2654879	–
2. Ота, всего в том числе	1326582	100	1841012	100	1857456	100
– ДЗ	784308	59,1	908210	49,3	965310	51,97
– Коб	–	2,1	–	1,41	–	1,43
ОАО «Второй московский приборостроительный завод»						
1. ВР	454289	–	530148	–	589245	–
2. Ота, всего в том числе	258829	100	328586	100	359457	100
– ДЗ	67321	26,1	87881	26,7	96589	26,9
– Коб	–	1,8	–	1,61	–	1,64
ОАО «Орелстроймаш»						



Окончание таблицы

1	2	3	4	5	6	7
1. ВР	38553	–	42788	–	46877	–
2. Ота, всего в том числе	7232	100	9066	100	10487	
– ДЗ	129	1,78	1138	12,5	1985	18,9
– Коб	–	5,3	–	4,7	–	4,5

ВР – выручка от реализации продукции (работ, услуг);

Ота – остаточная стоимость текущих активов;

ДЗ – наличная дебиторская задолженность;

Коб – коэффициент оборачиваемости оборотных средств

Как показывают расчеты, представленные в таблице, уровень дебиторской задолженности выше нормативного (нормативом считается не более 15 % наличной краткосрочной задолженности в составе оборотных средств) в 2-3 раза. Коэффициенты оборачиваемости оборотных средств низкие, это свидетельствует о том, что предприятия испытывают дефицит оборотных средств для обеспечения основной деятельности.

Современный финансовый рынок предлагает бизнесу возможности оптимального управления текущей (наличной) дебиторской задолженностью. Осуществление факторинговой сделки или операции учета векселей дает возможность сокращения или ликвидации остатков долгов дебиторов краткосрочного характера. В свою очередь это приведет к ускорению оборачиваемости оборотных средств и получению дополнительных доходов и прибыли [4].

Расчет факторинговой сделки, настоящей и будущей стоимости долга осуществляется по схеме простых процентов [2]. Однако подробного алгоритма расчета эффективности факторинговой операции в современной литературе нет. В связи с этим считаем необходимым предложить свою методику, которая уже апробирована на практике.

Описание алгоритмов расчетов по методике представим ниже:

1. Определяется сумма дебиторской задолженности, предлагаемой для факторинга с учетом риска изменения нормы прибыли на рынке ссудного капитала:

$$S = P \left( 1 + \frac{t}{T} * i \right)$$

2. При оформлении факторинговой сделки банки оформляют резервный фонд на случай проблем с уплатой долга. Резервный фонд формируется в размере 20 % от суммы долга:

$$РФ = S * 0,2$$

3. Рассчитывается сумма кредита банка организации:

$$Кр = S * 0,8$$



$$Kp = S - P\Phi$$

4. За инкассирование дебиторской задолженности банк берет плату с предприятия (дисконтированный доход банка):

$$D = S - S(1 - \frac{t}{T} * d)$$

5. Кроме того, банк за операцию факторинга берет комиссионное вознаграждение (3 % от суммы кредита):

$$K = Kp * 0,03$$

6. Рассчитываем общую сумму затрат организации по факторинговой сделке:

$$З = D + K + P_{\text{канц}}$$

7. Рассчитывается дополнительный доход организации, полученный по факторинговой сделке:

$$Д = Kp - З$$

8. Чтобы рассчитать эффективность факторинговой сделки, необходимо предположить, что сумма денег, полученная организацией в виде кредита за вычетом затрат, будет вложена в оборот в соответствии с процентом рентабельности работы организации принесет доход.

$$Д' = Д * (R + 1)$$

R – процент рентабельности.

9. В том случае, если организация не оформляла факторинговую сделку, а ждала оплаты долга, она бы потеряла:

а) из-за инфляции;

б) из-за того, что деньги не работали в обороте организации.

Таким образом, какую сумму денег составил бы доход обесцененный:

$$C = \frac{Д'}{I_{\text{инфл}}}$$

10. Рассчитаем сумму потерь из-за инфляции:

$$U_{\text{инфл}} = Д' - C$$

11. Рассчитываем финансовый результат, который получит организация при оформлении факторинга с учетом инфляции:

$$\Phi P = Д' - Д - З - U_{\text{инфл}}$$

12. Рассчитаем эффективность факторинговой сделки для организации-кредитора (в процентах):

$$\% = \frac{\Phi P}{P} * 100\%$$

Преимуществом данной методики является то, что при помощи современных методов финансовых расчетов она позволяет учесть влияние на до-





ходы и финансовые результаты основных финансовых рисков [6]. В частности:

- 1) риска изменения нормы прибыли на рынке ссудного капитала;
- 2) риска инфляции.

Таким образом, предложенная методика позволит учитывать влияние этих рисков в финансовых расчетах на этапе планирования (т.е. разработки финансово-экономических обоснований) финансовых операций.

Кроме того, ликвидировать задолженности дебиторов можно путем применения операций учета векселей.

Экономическое назначение учета векселей: немедленное превращение дебиторской задолженности поставщика в деньги на его счете. Для этого предприятие, имеющее значительную дебиторскую задолженность, оформляет на ее сумму вексель с начислением процентов, затем продает или закладывает его в банке. Банк взимает за обслуживание векселя дисконт в свою пользу. Сумму дисконта можно рассчитать по формулам:

$$D = S - P$$
$$D = S \times \frac{t}{T} \times d$$

где: P – настоящая сумма денег; D – сумма дисконта (доход); S – будущая сумма денег; t – срок финансовой операции; T – количество дней или месяцев в году, общий период наращивания; d – учетная ставка процентов.

При этом предприятие получает сумму денег чуть меньше суммы дебиторской задолженности, т.е. на величину дисконта.

Величина дисконта прямо пропорциональна числу дней, остающихся от учета векселя до срока платежа по нему; номиналу векселя и размеру банковской учетной ставки.

Чем больше номинальная стоимость векселя, тем большую сумму удержит банк в виде дисконта. Одновременно, чем меньше дней остается до срока платежа, тем меньший дисконт причитается банку. Общую сумму полученных средств в результате осуществления операции учета (P) рассчитывают по следующему алгоритму:

$$P = S \times \left(1 - \frac{t}{T} \times d\right)$$

Полученные по векселю деньги организации могут использовать для пополнения оборотных средств.

Чтобы ускорить получение денег по векселю, вексель можно заложить, а не продавать. При этом банк требует авалья, т.е. гарантии своевременности платежа по векселю. Гарантом может выступать третье лицо, либо одно из лиц, подписавших вексель.



### Библиографические ссылки

1. *Гражданский кодекс Российской Федерации / Часть первая, вторая, третья.* – СПб. : Издательский дом «Герда», 2002. – 576 с.
2. *Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / Т. 2.* – 2-е изд. – Киев: Эльга, Ника – Центр, 2004. – 624с.
3. *Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В. В. Ковалев.* – М.: ТК ВЕЛБИ, изд-во «Проспект», 2006. – 1016 с.
4. *Файдушенко В. А. Современные подходы к управлению платежеспособностью и кредитоспособностью фирмы на основе анализа денежных потоков // «Вестник Тогу».* – №2 (5). – С. 43-57.
5. *Файдушенко В. А. Экономический анализ в системе антикризисного управления при угрозе банкротства.* – Хабаровск: Изд-во ТОГУ, 2005. – 229 с.
6. *Четырин Е. М. Методы финансовых и коммерческих расчетов / Е. М. Четырин.* – М.: ДелоЛтд, 2005. – 358 с.