

УДК 336.63

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Л.В. Учаева, К.А. Белякова

Тверской государственной университет, г. Тверь
ООО «Медиареклама. Тверь», г. Тверь

На сегодняшний день становится очевидно, что организации данной отрасли экономики продолжают находиться в кризисном положении, несмотря на проводимые реформы и формы государственной поддержки. В целях укрепления отрасли сельского хозяйства необходимо, прежде всего, установление сильной модели управления внутри самого хозяйствующего субъекта, и управление дебиторской задолженностью является одним из ее элементов. В статье рассмотрены вопросы образования дебиторской задолженности и механизмы управления ею в целях её снижения и своевременного погашения.

Ключевые слова: *управление дебиторской задолженностью, сельхозпроизводитель, факторинг, страхование дебиторской задолженности, кредитование, государственные и муниципальные гарантии.*

Построение качественной системы эффективного управления предприятием, функционирующим в любой отрасли экономики, начинается с детального изучения особенностей его деятельности и анализа основных ее показателей. В качестве отправной точки при проведении анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия можно обозначить рассмотрение объемов производства и продаж продукции организации. В сегодняшних условиях жесткой конкуренции вопросы своевременности расчётов за реализованную (проданную) продукцию являются для экономических субъектов наиболее актуальными, ставя при этом, к сожалению, задачи производства в подчиненное положение.

Ориентированность фирм на удовлетворение потребительского спроса, с его разнообразными потребностями, традиционными или же новыми запросами подталкивает производителей на развитие своей установившейся системы сбыта продукции. Организация должна быть готова к необходимости изменяться при возникновении на то оснований со стороны рынка. Постоянно изменяющиеся рыночные условия диктуют предприятиям «новые правила игры» и только организация, знающая свои сильные стороны, и умеющая вовремя распознать и устранить свои слабые стороны, может выйти победителем в этой «игре».

Ключевая задача, ставящаяся на сегодняшний день перед производителями, заключается не столько в вопросе создания самих продуктов потребления, сколько в их успешной реализации. Под успешной реализацией, в данном случае, следует понимать, не только продажу максимально возможного объема товаров по наиболее выгодным ценам, но и факт получения денежных средств в виде выручки от продаж покупателю в наиболее кратчайшие сроки в полном объеме.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности каждой организации имеют место расчеты между контрагентами. Чем более активно фирма проявляет себя на рынке и грамотней выбирает модель построения отношений с покупателями, тем более успешной является ее деятельность. Заключение сделок, выполнение обязанностей, возложенных на предприятие законодательством, влечет за собой появление обязательств, либо которые организация должна исполнить, либо возникающих по отношению к ней самой, иными словами кредиторской или дебиторской задолженности. Остановимся на более детальном рассмотрении последней.

Дебиторская задолженность представляет собой общую сумму долга, причитающегося экономическому субъекту от ее контрагентов – физических или юридических лиц, возникающая вследствие хозяйственных взаимоотношений с ними. Таким образом, очевидно, что наличие дебиторской задолженности представляет собой абсолютно закономерный результат деятельности фирмы. На наш взгляд, заслуживает внимания классификация дебиторской задолженности, представленная авторами Сутягиным В.Ю., Беспаловым М.В. [1, с. 6]. Рассмотрев виды дебиторской задолженности, перечисленные авторами [1], нами предложены три классификационных признака, в рамках которых целесообразно анализировать виды дебиторской задолженности, а именно:

по степени оплаты:

- нормальная;
- просроченная;
- сомнительная (сомнительный долг);
- безнадежная (нереальная к взысканию);

по сроку предстоящей оплаты:

- текущая (краткосрочная);
- долгосрочная;

по факту наступления срока погашения:

- оправданная (входит в понятие нормальной дебиторской задолженности);

- неоправданная (просроченная задолженность, а так же задолженность, связанная с ошибками в оформлении документов, с нарушениями условий договоров).

Несмотря на то, что дебиторская задолженность входит в состав оборотных активов предприятия и является его имуществом, имущественным правом (как право участников правоотношений, связанное с материальными требованиями, возникающими по случаю обмена товарами с одной стороны и причитающимся денежным вознаграждением с другой), важно отслеживать к какому типу относится тот или иной долг и какова его величина. Высокая доля дебиторской задолженности приводит к отвлечению существенной суммы денежных средств из оборота предприятия, тем самым, приводя к уменьшению его ликвидности. Положение дебиторской задолженности в кругообороте средств на примере экономического субъекта АПК представлено на рис. 1.

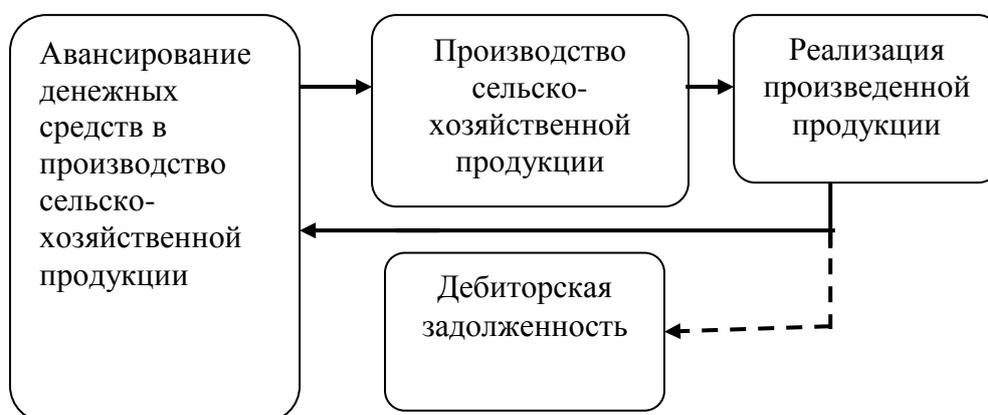


Рис. 1. Кругооборот средств агропромышленного предприятия

Приведенная на рис. 1 схема, наглядно демонстрирует, что наличие дебиторской задолженности у предприятия приводит к тому, что происходит частичный временный отток денежных средств (пунктирная линия) из кругооборота, а следовательно идет его замедление. Израсходованные на производство денежные средства не возвращаются в максимально возможном объеме вплоть до момента погашения покупателями задолженности.

В данной ситуации важно правильно оценить размеры и сроки дебиторской задолженности, отношения и расчеты с покупателями, финансовые потребности самого предприятия. Руководству необходимо эффективно управлять имеющейся в активе дебиторской задолженностью и выработать грамотный механизм по ее минимизации, в целях ускорения ее погашения покупателями в кратчайшие сроки, а также предотвращения «зависания» дебиторской задолженности в

активе баланса предприятия и ее перехода в разряд просроченной и сомнительной. При этом важно учитывать фактор взаимоотношений между покупателями и продавцами, так как на сегодняшний день, следует отметить, отечественные предприятия агропромышленного комплекса не являются в достаточной мере конкурентоспособными, и одним из преимуществ их функционирования на рынке может быть лояльное и компромиссное отношение к покупателям продукции.

Авторы данной статьи полагают, что внедрение в практику решения вопроса о минимизации объема дебиторской задолженности применения финансовых инструментов, которые могут способствовать увеличению скорости оборота денежных средств, является весьма актуальным для предприятий, функционирующих в сфере АПК.

Одной из важных особенностей сельского хозяйства является несовпадение рабочего периода с периодом производства продукции. Процесс производства в данной отрасли можно разделить условно на два этапа: работы, производимые при использовании труда людей, такие как вспашка, посадка, сбор урожая, и процессы, происходящие под влиянием природных факторов – произрастание будущего урожая, что в совокупности обуславливает сезонность производства сельскохозяйственной продукции.

Неоспоримым является тот факт, что аграрный сектор экономики всегда, объективно, испытывал потребность в денежных ресурсах – субсидиях, для проведения подготовительных, посадочных, уборочных работ, которые, в свою очередь, в силу своей специфики, а именно сезонности и необходимости проведения в определенные временные периоды, могут быть поставлены под угрозу в виду имеющих место проблем взаиморасчетов между сельскохозяйственными производителями и покупателями, своевременности оплаты проданной продукции, что может выразиться в недостатке необходимой суммы денежных средств в конкретный момент.

На наш взгляд, обоснованно можно выделить три возможных метода управления дебиторской задолженностью предприятий АПК в целях ее минимизации и оптимизации оборота:

- факторинг;
- страхование дебиторской задолженности;
- кредитование.

Далее предлагаем рассмотреть каждый из представленных методов подробнее.

Факторинг представляет собой финансирование под уступку денежного требования, при котором банк или специализированная компания приобретает денежные средства должника и сама взыскивает долг в пользу кредитора [2, с.40], и хотя ряд авторов склонен в

определении факторинга ссылаться на возможность его использования как инструмента страхования кредитных рисков и возможность осуществления бухгалтерского сопровождения, отметим, что это дополнительные функции, которые могут быть возложены на факторинг, как инструмент управления дебиторской задолженностью, в зависимости от условий факторингового договора. Субъекты факторинговой сделки, а также последовательность ее этапов представлены на рис. 2.

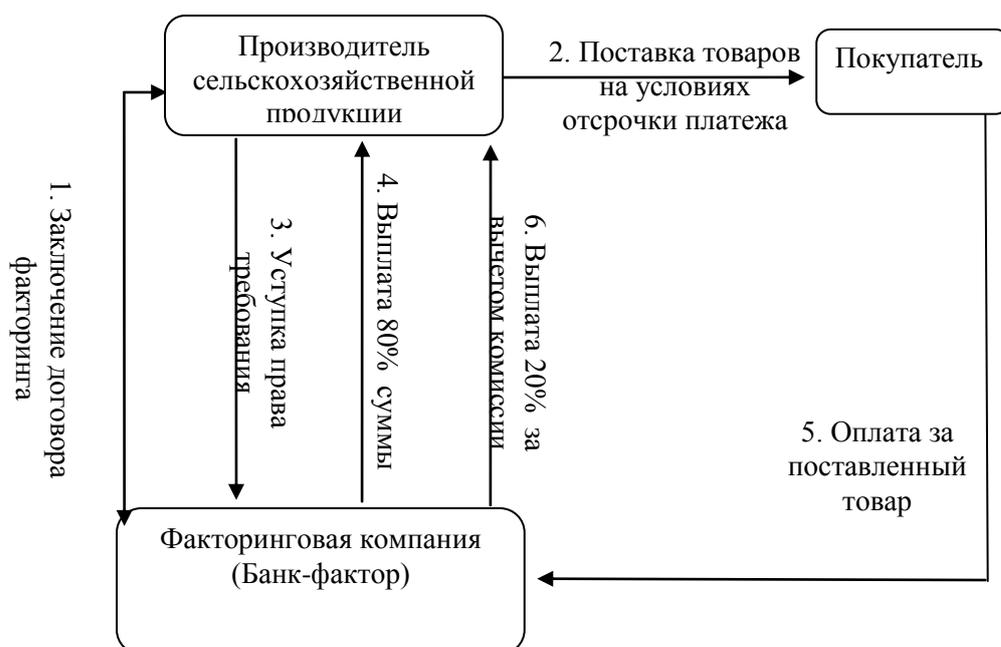


Рис. 2. Механизм функционирования факторинга в АПК

По данным различных источников, «80% мирового товарооборота производится на условиях отсрочки платежа» [3, с.106]. Данный вид финансовых услуг особенно привлекателен как для предприятий отрасли, которые переживают стадию роста и развития, но не имеют достаточного объема имущества или обеспечения для осуществления финансирования путем традиционных механизмов, но так же способен быть органично применен для финансирования организации на любой стадии ее жизненного цикла. Преимуществом применения факторинга в схеме финансовых расчетов является:

- ускорение оборота денежных средств за счет уступки права требования долга факторинговой компании, предполагающей взимание комиссии в пользу последней, составляющей несколько процентов от суммы профинансированных поставок;

- отсутствие необходимости перезаключения факторингового договора (перманентность) для покупателей, попадающих в одну группу дебиторов, согласно классификации факторинговой компании, с возможностью составления дополнительных уведомлений о переуступке права требования долга для новых покупателей.

Очевидно, что факторинг является достаточно удобным к применению инструментом эффективного товарооборота, использование которого «способно в будущем решить проблемы финансирования организаций АПК и усовершенствовать в целом механизм работы финансовой составляющей функционирования одной из важнейших отраслей экономики страны» [4, с.202].

Другой возможный для применения механизм по решению исследуемого вопроса - страхование дебиторской задолженности – повышает инвестиционную привлекательность и финансовую независимость компании. Страхование дебиторской задолженности предполагает «страхование рисков убытков от несвоевременного возврата денежных средств покупателем или его банкротства» [5], и по своей сути в чем-то противоположно финансированию за счет факторинга. В данном случае в договор о поставке, заключенный между сельхозпроизводителем и покупателем продукции должны быть включены дополнительные условия в случае просрочки платежа по поставке о порядке возмещения последним, помимо взимания штрафов, определенной части страховой премии, выплачиваемой по договору страхования.

Использование данной меры особенно выгодно для тех сельхозпроизводителей, чей круг покупателей невелик (ограничивается несколькими покупателями), либо имеет доминирующего покупателя (один крупный покупатель, несколько небольших). Страхование дебиторской задолженности:

- позволит сгладить зависимость от одного - двух покупателей, объем продаж которым превалирует в общем количестве сделок, при наличии у них возможности отсрочки платежа по заказам или риске не получить от них оплату за продукцию;
- уменьшит риск непоступления платежа от новых покупателей, чей уровень платежеспособности представлялся сложным к оценке.

Несмотря на озвучиваемые в последнее время заявления о росте объемов кредитования, отметим, что большинство малых и средних предприятий агропромышленного комплекса в силу недостаточной их доходности или убыточности представляются малопривлекательными

субъектами кредитования, а потому банковские кредиты как финансовый инструмент по привлечению дополнительных денежных средств и инвестиций в сельское хозяйство остаются недоступными для большинства из них.

Необходим поиск новых эффективных форм и механизмов решения задачи финансово-кредитного обеспечения сельхозпроизводителей и способов осуществления льготного кредитования производителей. Особую актуальность приобретает использование государственных и муниципальных гарантий, поручительств фондов поддержки малого предпринимательства, ипотечное кредитование [6, с. 29]. И все же, как недостаток применения кредитов в качестве решения проблемы избыточной суммы дебиторской задолженности у предприятия, отметим, прежде всего, что естественные риски, связанные с ведением сельского хозяйства, а также не отлаженный механизм функционирования рынка товаров и ценообразования, напрямую зависящий, как показала практика, от экономико-политической обстановки в стране, могут привести к срыву выплат по полученным кредитам заемщиками-сельхозпроизводителями.

В заключение отметим, что все представленные выше способы оптимизации оборота денежных средств и минимизации уровня дебиторской задолженности предприятия агропромышленного комплекса могут быть успешно применены на практике, а степень эффективности каждого из них определяется особенностями экономического субъекта, однако, наиболее действенной в данной ситуации будет разработка механизма управления дебиторской задолженностью, позволяющей комбинировать предложенные методы в зависимости от финансовых потребностей и возможностей как сельхозпроизводителя, так и его покупателей.

Список литературы

1. Сулягин В.Ю., Беспалов М.В. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: Учеб.пособие. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 216 с.
Казакова Н.А. Повышение эффективности функционирования предприятий агро-промышленного комплекса на основе факторинга // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2010. - №4 (28). - С. 40-44.
Стешина М.О. Говорим «Supply chain finance» - подразумеваем «факторинг» // Международные банковские операции. – 2012. - № 4. - С. 105-109.
Учаева Л.В., Белякова К.А. Особенности применения факторинговых операций в организациях системы АПК // Материалы III международной научно-практической конференции

«Фундаментальные и прикладные науки сегодня». – 2014. – С. 199-202.

Бурлакова О.А., Пиянзина Т.С. Управление дебиторской задолженностью в АПК [Электронный ресурс] / О.А. Бурлакова, Т.С. Пиянзина // Системное управление: Электронное периодическое научное издание. – Электрон. журн. – 2010. - №4(10). – Режим доступа: <http://sisupr.mrsu.ru/>. – Дата обращения: 09.09.2014. – Загл. с экрана.

Кибиров А.Я. Кредит как источник привлечения инвестиционных ресурсов в аграрный сектор экономики России // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. - 2010. - № 1(2). - С. 28-31.

FEATURES OF THE ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT AT THE ENTERPRISES OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX

Uchaeva L.V., Belyakova K.A.

Tver state University, Tver
LLC «Mediazilla. Tver», Tver

Today it is clear that the organization of the sector continue to be in crisis, despite reforms and forms of state support. In order to strengthen the agriculture sector is necessary, first of all, the establishment of a strong governance model within the economic entity, and the management of accounts receivable is one of its elements. In the article the questions of education receivables and mechanisms of management in order to reduce and timely repayment.

Keywords: accounts receivable management, farmer, factoring, insurance receivables, loans, state and municipal guarantees

Об авторах:

УЧАЕВА Людмила Вильевна – доцент, кандидат экономических наук, доцент, Тверской государственной университет, e-mail: for-uchaeva@yandex.ru

БЕЛЯКОВА Ксения Алексеевна – экономист, ООО «Медиареклама. Тверь», e-mail: ksbeliakova@gmail.com