

СПОСОБЫ ВЗЫСКАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ: СУЩНОСТЬ, УСЛОВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ, ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ

А. А. Плющай

Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Беларусь

Научный руководитель И. В. Ивановская

Современный этап экономического развития характеризуется значительным замедлением платежного оборота, вызывающим рост дебиторской задолженности на предприятиях.

Дебиторская задолженность предприятий и организаций Беларуси на 1 октября 2014 г. составила 215,6 трлн р., что на 10,5 % больше, чем на начало года (в сентябре выросла на 1,4 %). Просроченная дебиторская задолженность выросла на 29 % с начала года (в том числе на 1,4 % – в сентябре) до 37,6 трлн р., или 17,4 % от общего объема дебиторской задолженности (на 1 октября 2013 г. – 13,9 %).

В условиях ухудшения платежного баланса страны эта тема находится на постоянном контроле правительства и Комитета государственного контроля страны.

Основной задачей любой коммерческой организации является получение прибыли, поэтому встает вопрос о снижении дебиторской задолженности, высокий уровень которой может снизить ее финансовую устойчивость.

Дебиторскую задолженность можно рассматривать как сумму долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны других предприятий, фирм, компаний, а также граждан, являющихся их должниками, дебиторами, что соответствует стандартам бухгалтерского учета.

В условиях рынка Беларуси основное положение зачастую занимают покупатели и заказчики, которым выгодно сначала получить товар или принять работу (услугу), и только потом расплатиться за них. Для того чтобы удержать свои позиции на рынке, поставщики все чаще используют предоставление коммерческого кредита в виде отсрочки платежей и т. д. Несовпадение сроков передачи (получения) имущества или результатов выполненной работы (потребления оказанной услуги) и их оплаты контрагентом по сделке является основной причиной возникновения дебиторской задолженности во взаимоотношениях субъектов хозяйствования.

В Республике Беларусь применяется ряд способов взыскания дебиторской задолженности. К основным способам можно отнести – факторинг, форфейтинг и предварительная оплата.

Факторинг – это комплекс услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа. Факторинг предполагает оплату товаров банком по мере их поставки при предъявлении отгрузочных документов. В дальнейшем долги с покупателей берет та организация (банк), которая оказывает факторинговые услуги. При этом в тех случаях, когда со стороны клиента (продавца) нарушены обязательства по поставкам, весь риск по взиманию долгов переходит вновь к клиенту.

За оказание факторинговых услуг банк берет комиссионное вознаграждение, покрывающее затраты на осуществление факторинга, включая процентную ставку по использованным кредитным ресурсам и обеспечивающее получение им прибыли.

Преимущества факторинга для продавца состоят, прежде всего, в высокой степени гарантии по своевременной оплате поставленных товаров, так как в роли непосредственного плательщика выступает банк. Одновременно факторинг способствует

ускорению оборачиваемости оборотного капитала, сокращению затрат, связанных с взиманием задолженности, упрощению взаимоотношений с банками по взиманию долгов. Недостатком является необходимость перечисления комиссионного вознаграждения банку.

Сфера применения факторинга существенно сужается в периоды кризиса платежей и высоких темпов инфляции. Тем не менее, устойчивые контакты с банками, совершенствование документооборота позволяют его применять в кризисных условиях.

Форфейтинг – это покупка долга, выраженного в оборотном документе, у кредитора на безоборотной основе. Это означает, что покупатель долга (форфейтер) принимает на себя обязательство об отказе – форфейтинге – от обращения регрессивного требования к кредитору при невозможности получения удовлетворения у должника. Покупка оборотного обязательства происходит, естественно, со скидкой.

Форфейтинг используется при осуществлении долгосрочных (многолетних) экспортных поставок и позволяет эксперту немедленно получать денежные средства путем векселей. Однако его недостатком является высокая стоимость, поэтому предприятию-экспортеру следует проконсультироваться с банком (факторинговой компанией) еще до начала переговоров с иностранным импортером продукции, чтобы иметь возможность включить расходы по форфейтинговой операции в стоимость контракта.

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);

– 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.

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 и продавец.

Покупатель по сути кредитует продавца, предоставляя 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. Однако, при всех, казалось бы, очевидных преимуществах предоплаты для продавца, тем не менее, имеется один очень важный ее недостаток. Требование предоплаты резко суживает рынок сбыта продавца, который оказывается ограничен рамками наличия покупателей:

– обладающих возможностью предварительного перечисления денежных средств;

– полностью доверяющих продавцу.

Предоплата как способ расчетов между партнерами применяется в тех случаях, когда продавец занимает доминирующее положение на рынке. В условиях наличия жесткой конкуренции между покупателями на рынке конкретного товара предоплата объективно может использоваться по требованию поставщика, имеющего определенные основания сомневаться в надежности и обязательности покупателя.

Предоплата является самой жесткой и невыгодной для покупателя, ибо в этом случае он отвлекает свой оборотный капитал, т. е. замедляет его оборачиваемость, и кроме того, у него возникает риск невыполнения обязательств продавцом.

Взыскание дебиторской задолженности – весьма важная процедура, затягивать которую не рекомендуется, потому что, чем дольше кредитор тянет с взысканием дебиторской задолженности, тем больше средств он теряет. Более того, если дожидаться истечения срока исковой давности, то перспектива возвращения своих денег назад становится призрачной.

Поэтому активная работа по взысканию дебиторской задолженности чрезвычайно важна, особенно в условиях определенного дефицита денежных средств и роста негативных тенденций, связанных с неисполнением субъектами предпринимательской деятельности своих договорных обязательств.

Во избежание образования проблемной дебиторской задолженности следует избирательно подходить к выбору партнеров по бизнесу. На практике довольно часто встречаются случаи, когда с предприятиями, имеющими значительные финансовые трудности, и пользующимися нехорошей репутацией в предпринимательской среде, заключаются договора без принятия каких-либо мер, направленных на обеспечение исполнения данными организациями своих обязательств по договору. Это приводит к возникновению весьма проблемной задолженности, которая присоединяется к уже существующему внушительному объему долговых обязательств определенного субъекта, с минимальными шансами на ее возврат даже с использованием всего комплекса мер принудительного исполнения.

Если все же контрагент стал дебитором, на досудебной стадии работы с ним, прежде всего, следует обратить внимание не на устные переговоры, а на претензионные письма и поиск конструктивных путей разрешения сложившейся ситуации. При этом до должника необходимо довести его возможные финансовые потери, в случае, если для взыскания дебиторской задолженности кредитор обратится в суд. Если в ходе претензионной работы правильно расставить акценты и подобрать веские аргументы, то есть неплохой шанс на возврат дебиторской задолженности, не прибегая к помощи суда.

Литература

1. Банковское дело : учебник / под ред. Ю. А. Бабичевой. – М. : Экономика, 2010. – 456 с.
2. Голованова, Т. Как работать с дебиторами, чтобы добиться возврата долга / Т. Голованова // Индивидуальный предприниматель. – 2013. – № 23. – С. 53–54.
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – 1998–2014. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>.
4. Международные экономические отношения : учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / под ред. В. Е. Рыбалкина. 9-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 647 с.
5. Факторинг / Wikipedia®. – 2015. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>.