

ИЗ ФОНДОВ РОССИЙСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ БИБЛИОТЕКИ

Клопов, Виталий Николаевич

1. Финансовое оздоровление предприятия методом
реконструкции задолженности

1.1. Российская государственная Библиотека

Клопов, Виталий Николаевич

Финансовое оздоровление предприятия
методом реструктуризации задолженности
[Электронный ресурс]: Дис. ... канд. экон.
наук : 08.00.10 .-М.: РГБ, 2005 (Из фондов
Российской Государственной Библиотеки)

Финансы, денежное обращение и кредит

Полный текст:

<http://diss.rsl.ru/diss/05/0712/050712001.pdf>

Текст воспроизводится по экземпляру,
находящемуся в фонде РГБ:

Клопов, Виталий Николаевич

Финансовое оздоровление предприятия методом
реконструкции задолженности

Волгоград 2005

Российская государственная Библиотека, 2005
эод (электронный текст).

61:05-8/4337

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Волгоградский государственный университет»

На правах рукописи



Клопов Виталий Николаевич

**ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ МЕТОДОМ
РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ЗАДОЛЖЕННОСТИ**

08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит

Диссертация
на соискание ученой степени кандидата
экономических наук

Научный руководитель:
кандидат экономических наук, доцент
А.В. Гукова

Волгоград – 2005 г.

Содержание

Введение.....	3
Глава 1. Теоретико-методологические основы управления задолженностью предприятия.....	11
1.1. Роль задолженности в системе управления предприятием.....	11
1.2. Влияние задолженности на финансово-экономические результаты деятельности предприятия.....	29
1.3. Контроль и реструктуризация задолженности как основа финансовой устойчивости предприятия.....	45
Глава 2. Формы и методы реструктуризации задолженностей предприятия	64
2.1. Обзор и оценка основных форм и методов реструктуризации задолженностей.....	64
2.2. Анализ способов управления задолженностью и повышение эффективности финансово-экономической деятельности предприятия.....	78
2.3. Особенности реструктуризации задолженности по расчетам с бюджетом.....	94
Глава 3. Разработка политики финансового оздоровления предприятия на основе методов реструктуризации задолженности..	110
3.1. Использование факторинговых схем в реструктуризации задолженности предприятия.....	110
3.2. Перспективы реструктуризации задолженностей с использование схем вексельного обращения.....	127
3.3. Формирование реестра старения долгов и расчет эффективности операций по управлению задолженностью предприятия.....	141
Заключение.....	151
Список литературы	153

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В условиях дефицита капитала, когда долгосрочные внешние источники финансирования весьма ограничены и зачастую труднодоступны, а внутренних недостаточно для обеспечения, как правило, даже простого воспроизводства, отечественные предприятия вынуждены обращать особое внимание на управление кредиторской и дебиторской задолженностями. В связи с этим решение проблемы взыскания платежей с дебиторов и выполнение обязательств перед кредиторами являются одними из необходимых условий повышения эффективности функционирования предприятий и постоянным средством адаптации последних к изменяющимся условиям внешней среды.

Недостаточное внимание к управлению структурой дебиторской и кредиторской задолженностями может привести вполне благополучное предприятие к банкротству, поэтому реструктуризацию задолженности целесообразно рассматривать как метод финансового оздоровления предприятия. В настоящее время реструктуризация задолженностей предприятий представляет собой самостоятельный процесс экономических преобразований и объект государственного регулирования.

Таким образом, актуальность исследования обусловлена необходимостью дальнейшего всестороннего научного анализа управления структурой дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия, которое оказывает непосредственное влияние на финансовый результат деятельности этого предприятия, что, во-первых, позволяет выбирать и обосновывать направления политики финансового оздоровления, а, во-вторых, определять возможные пути и необходимые меры повышения финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов.

Степень разработанности проблемы. Теоретические и практические аспекты управления структурой источников финансирования деятельности предприятия с разной степенью полноты рассматривались в

трудах И. Балабанова, В. Белолипецкого, И. Бланка, О. Ефимовой, В. Ковалева, Н. Колчиной, А. Константиновой, М. Крейниной, Е. Кузнецова, М. Лимитовского, Е. Лобановой, Л. Павловой, Р. Сайфулина, Н. Самсонова, О. Соколовой, Е. Стояновой, Т. Тепловой, Н. Тренева, Э. Уткина, И. Хоминич, А. Шеремета, П. Шуляка, Г. Александера, Дж. Бейли, Ю. Бригхема, З. Боди, Дж. Ван Хорна, Л. Гапенски, Б. Коласса, Р. Колба, Л. Крушвица, Х. Курца, Р. Мертона, С. Росса, Э. Хелферта, Р. Холта, Ч. Ли, Дж. Финнерти, У. Шарпа и др.

Проблемы финансового оздоровления отечественных предприятий представлены в трудах А. Аллатова, В. Балашова, Г. Беляева, А. Бивана, Г. Иванова, С. Ильдеменова, В. Ирикова, В. Кошкина, В. Леонтьева, И. Липсица, И. Мазура, А. Нещадина, С. Реброва, Е. Стояновой, В. Тренева, В. Шапиро, С. Эстрина и др.

В работах М. Бойковой, С. Валдайцева, Н. Вараксиной, С. Кована, М. Масленникова, В. Мешалкина, Е. Овчаровой, О. Степановой, А. Тюриной большое внимание уделяется вопросам реструктуризации задолженности отечественных предприятий. Однако, несмотря на большое количество работ, посвященных проблемам управления структурой задолженности и финансового оздоровления предприятий, существует необходимость более глубокого изучения возможностей финансового оздоровления методами реструктуризации их задолженности. Вместе с тем, результаты научных исследований большинства перечисленных ученых послужили базой при выборе и обосновании указанных методов.

Недостаточная изученность, актуальность, теоретическая и практическая значимость разработки вопросов реструктуризации задолженности, а также оценки эффективности ее результатов определили выбор темы, цель исследования и его задачи.

Цель исследования заключается в разработке методического инструментария финансового оздоровления предприятия на основе

теоретического обоснования методов реструктуризации его задолженности.

Осуществление поставленной цели потребовало решения следующих **основных задач:**

- реализовать системный подход к разработке политики финансового оздоровления предприятия, позволяющий уточнить его основные цели и принципы;
- уточнить критерий эффективности реструктуризации дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия;
- конкретизировать структуру информации реестра старения дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия на основе расширения традиционной системы показателей;
- предложить алгоритм разработки политики финансового оздоровления с использованием наиболее значимых факторов, влияющих на стоимость предприятия;
- формализовать финансовые решения по финансовому оздоровлению предприятия разработкой матричной формы мероприятий реструктуризации его задолженности.

Предметом исследования стали методы реструктуризации задолженности предприятия с целью осуществления его финансового оздоровления.

Объект исследования – промышленные предприятия региона, осуществляющие реструктуризацию задолженности в целях своего финансового оздоровления.

Теоретической и методологической основой послужили теоретические положения, изложенные в работах отечественных и зарубежных авторов по исследуемым проблемам, нормативные документы Российской Федерации, регулирующие реструктуризацию задолженности и определяющие меры финансового оздоровления предприятий. В работе

применялись научные методы экономического, математического и финансового анализа; сравнения и аналогии; единства объективного и субъективного в развитии экономических процессов; статистического и математического моделирования.

Информационно-эмпирической базой стали данные статистических и финансово-экономических изданий России и других стран, информационной сети Интернет; материалы научных семинаров и конференций; статистическая информация Госкомстата Российской Федерации и Волгоградского областного комитета государственной статистики; аналитические статьи отечественных и зарубежных ученых; данные финансовой отчетности промышленных предприятий Волгоградской области.

Основные положения диссертационного исследования, выносимые на защиту:

1. Принципами разработки эффективной политики финансового оздоровления предприятия являются ориентация на базовые стратегии их развития (ограниченный или ускоренный рост, сокращение деятельности, комбинирование); непрерывность адаптации к внешней среде (предстоящие стратегические изменения должны быть согласованы с изменениями во внешней бизнес-среде); синхронность типовых трендов возникновения дебиторской задолженности и отдачи долга предприятием (линейный, степенной, ступенчато-неопределенный); учет уровня финансового риска при прогнозе сценариев возврата дебиторской задолженности (интерполяция, стагнация и «затухание» возврата долга).
2. В рамках политики финансового оздоровления стратегической целью реструктуризации задолженности является рост стоимости бизнеса либо вследствие увеличения объемов продаж (что будет происходить при либерализации кредитной политики предприятия), либо за счет

ускорения обрачиваемости дебиторской задолженности (чему способствует ужесточение кредитной политики); тактической целью – обеспечение предприятия достаточным объемом финансовых ресурсов для реализации текущей деятельности предприятия.

3. Критериями эффективности реструктуризации задолженности предприятия являются максимизация рыночной стоимости дебиторской задолженности как наиболее вероятной рыночной цены ее продажи и минимизация цены использования кредиторской задолженности, которая определяется как относительные издержки ее удержания (бартерные сделки, просроченные сроки оплаты).
4. Для предотвращения снижения рыночной стоимости предприятия необходимо формировать реестр старения дебиторской и кредиторской задолженностей, позволяющий проводить расчет цены, периода оборота и денежного потока по соответствующим видам задолженностей (по каждому контрагенту и поставщику предприятия); сроков возврата и риска невозврата кредита контрагентом (метод оценки кредитной истории и метод определения оптимального срока кредита).
5. Формирование политики финансового оздоровления целесообразно осуществлять на основе оценки чувствительности стоимости предприятия к отдельным факторам (таким, как ставка дисконта, длительность финансового и производственного циклов, период оборота дебиторской и кредиторской задолженностей и их денежных потоков). Факторы, влияние которых на стоимость предприятия максимально, должны быть учтены в первую очередь при разработке политики финансового оздоровления.
6. Стратегию финансового оздоровления предприятия целесообразно выбирать в соответствии с матрицей финансовых решений, которая представляет собой четыре квадранта, позволяющих согласовать

стратегическую важность политики реструктуризации задолженности с ее вариантом: изменения условий погашения обязательств (сроков, величины начисляемой пени и других штрафных санкций) или конверсии обязательств в принципиально иной вид задолженностей (например, обмен дебиторской задолженности на акции или доли участия в уставном капитале предприятия-должника).

Научная новизна полученных результатов состоит в следующем:

- развиты теоретические основы политики финансового оздоровления посредством систематизации ее принципов (ориентация на базовые стратегии предприятия; непрерывность адаптации к внешней среде, синхронность типовых трендов возникновения задолженности и отдачи долга; учет уровня финансового риска) и выделения стратегической и тактической целей реструктуризации задолженности;
- конкретизированы критерии эффективности реструктуризации задолженности: для дебиторской задолженности – максимизация ее рыночной стоимости, для кредиторской задолженности – минимизация цены ее использования, которая возникает в случае бартерной сделки и наличия штрафов, пени за несвоевременную уплату;
- увеличена информационная емкость реестра старения дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия на основе расширения системы показателей, характеризующих полученный эффект от операций по управлению задолженностью (таких, как сроки возврата, риск невозврата, период оборота соответствующих видов задолженностей и их денежный поток, цена кредиторской задолженности);
- дополнительно аргументирована необходимость разработки политики финансового оздоровления предприятия на основе оценки чувствительности его стоимости к отдельным факторам (ставке дисконта, длительности финансового и производственного циклов, периоду

оборота дебиторской и кредиторской задолженностей и их денежному потоку) и предложен алгоритм ее реализации;

– разработана матрица финансовых решений, в которой сопоставляются стратегическая важность реструктуризации задолженности, ее наиболее распространенные варианты и определяются рациональные методы реструктуризации.

Теоретическая и практическая значимость работы.

Теоретическая значимость диссертационного исследования определяется уточнением содержания принципов политики финансового оздоровления предприятия, целей и критериев эффективности реструктуризации его задолженности.

Практическая значимость диссертационного исследования определяется тем, что в нем решены конкретные задачи промышленных предприятий России, связанные с их финансовым оздоровлением. Расширена информационная емкость реестра старения дебиторской и кредиторской задолженностей, разработан алгоритм выбора и обоснования основных направлений политики финансового оздоровления. Отдельные положения диссертации могут быть использованы в курсах «Финансовый менеджмент», «Финансы предприятий».

Апробация результатов исследования. Основные положения и выводы диссертации прошли апробацию на Всероссийской научно-практической конференции «Современное состояние и перспективы развития экономики» (г. Пенза, 2004г.), V Международной конференции молодых ученых «Актуальные проблемы современной науки» (г. Самара, 2004г.), Международной научно-практической конференции «Проблемы функционирования финансовой системы страны и пути их решения» (г. Ижевск, 2004г.), 40-й научно-практической конференции "Стратегия и тактика управления предприятием в переходной экономике" (г. Волгоград, Волгоградский государственный технический университет, 2003г.) и на

научно-практической конференции в рамках научной сессии Волгоградского государственного университета (г. Волгоград, 2003-2004г.г.). Результаты диссертационного исследования использованы при финансовом оздоровлении методом реструктуризации задолженности ООО «Ярославские моторы».

Публикации. По материалам диссертации опубликовано 10 научных публикаций общим объемом 4,5 п.л.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Роль задолженности в системе управления предприятием

Настоящая экономическая обстановка характеризуется признаками, типичными для перехода к рыночным условиям хозяйствования, а именно – общей финансовой нестабильностью, инфляцией, циклически чередующимися фазами спада, депрессии, незначительным ростом объемов производства. В этих условиях результаты деятельности любого предприятия, зависящие от множества факторов, подвержены существенным колебаниям.

Сегодня реального накопления финансовых ресурсов предприятий по существу не происходит. Одной из главных причин является высокий уровень инфляции, который обусловил обесценивание амортизационных фондов и оборотных средств предприятий. У многих предприятий не хватает финансовых ресурсов даже на поддержание объемов производства, а тем более на техническое перевооружение или увеличение выпуска продукции. В свою очередь, падение производства приводит к уменьшению прибыли, необходимой для накопления финансовых ресурсов.

Для российских предприятий характерны высокие издержки и низкая рентабельность производства, значительный уровень износа и устаревания оборудования, потеря достаточно весомой части высококвалифицированного персонала, рост задолженности, что не может не приводить к сокращению реальной базы для накопления и инвестиций.

Учитывая вышеизложенное, важнейшей задачей для современных предприятий является необходимость "продержаться на плаву", обеспечить относительно стабильное развитие до лучших времен, что призвана обеспечить разработка и реализация политики финансового оздоровления.

Политика финансового оздоровления представляет собой часть общей стратегии развития предприятия и заключается в обеспечении наиболее эффективных форм и методов улучшения финансового состояния предприятия.

Совершенствование производства, усиление конкуренции, увеличение неопределенности во внутренней и внешней среде бизнеса вызывают необходимость постоянного осуществления политики финансового оздоровления. Эффективная реализация данной политики обеспечивается рядом принципов, основными из которых являются:

- *Ориентация на базовые стратегии развития предприятия.*
Стратегия политики финансового оздоровления является частью общей стратегии развития предприятия, признанной обеспечить операционную, инвестиционную и финансовую деятельности достаточным объемом финансовых ресурсов. Поэтому она должна быть согласована с целями и направлениями стратегии развития предприятия, которые могут быть сведены к следующим видам: ограниченный рост (выбор такой стратегии возможен в условиях стабильной конкурентной позиции предприятия), ускоренный рост (реализация данной стратегии целесообразна на стадиях зарождения и роста бизнеса), сокращение деятельности (реализация данной стратегии целесообразна на последних стадиях жизненного цикла), комбинирование (данная стратегия содержит в себе элементы выше описанных стратегий, и ее реализация характерна для предприятий с широкой отраслевой и региональной диверсификацией).
- *Непрерывность адаптации к внешней среде* – предстоящие стратегические изменения должны быть согласованы с изменениями степени неопределенности внешней среды бизнеса;

- *Синхронность типовых трендов возникновения дебиторской задолженности и отдача долга предприятием* (линейный, степенной, ступенчато-неопределенный);
- *Учет уровня финансового риска* при прогнозе сценариев возврата дебиторской задолженности (интерполяция, стагнация и "затухание" возврата долга).

Одним из основных методов реализации политики финансового оздоровления является реструктуризация задолженности. Традиционно под реструктуризацией задолженности понимают возможность отсрочки выплат по налогам и сборам, а также задолженности по начисленным пеням и штрафам перед бюджетом. Это связано с тем, что начиная с 1997 г. государством был предложен механизм по реструктуризации задолженности предприятий по платежам в бюджет. Однако воспользоваться данной возможностью смог весьма ограниченный круг организаций, что было связано, во-первых, с жесткими условиями, на которых проводилась реструктуризация, во-вторых, с несовершенством законодательной базы, на основе которой проводилась реструктуризация. Начиная с 2002 г. право на проведение реструктуризации было закреплено только за предприятиями:

- относящимися к отраслям, определенным Правительством РФ;
- имеющими стратегическое значение для национальной безопасности государства или социально-экономическую значимость;
- являющимися головными исполнителями и исполнителями государственного оборонного заказа.

Кроме того, для получения решения о реструктуризации задолженности предприятия должны были потратить значительные средства на подготовку процедуры реструктуризации (оплата оценки обеспечения, нотариального заверения договора залога и пр.).

Однако реструктуризация задолженности перед бюджетом – это только одно направление возможной реструктуризации задолженности предприятия. По данным статистики, наибольшую долю в структуре просроченной задолженности занимает задолженность не перед бюджетом (18% от совокупной величины просроченной кредиторской задолженности по состоянию на 1 июня 2004 г.), а перед поставщиками и подрядчиками (коммерческий кредит; 51% от совокупной величины просроченной кредиторской задолженности), что определяет актуальность разработки вопросов управления реструктуризации задолженности перед контрагентами предприятия как метода финансового оздоровления.

В данной работе автор рассматривает реструктуризацию задолженности более широко – как процесс, направленный на максимизацию стоимости собственного капитала предприятия посредством совершенствования системы управления структурой задолженности (дебиторской и кредиторской) предприятия. С учетом содержания и принципов политики финансового оздоровления предприятия определяются цели и задачи реструктуризации его задолженности. В свою очередь, среди целей данного процесса целесообразно различать стратегическую и тактическую. Стратегической целью реструктуризации задолженности является рост стоимости бизнеса либо вследствие увеличения объемов продаж (что будет происходить при либерализации кредитной политики предприятия), либо за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности (чему способствует ужесточение кредитной политики), тактической целью – обеспечение достаточным объемом финансовых ресурсов текущей деятельности предприятия.

Основными задачами управления задолженностью предприятия являются следующие:

- 1) анализ дебиторской задолженности по каждому контрагенту, краткосрочных и долгосрочных обязательств предприятия, показателей эффективности управления задолженностью предприятия, что позволит выявить его тренды возникновения и погашения задолженности;
- 2) разработка и обоснование мероприятий, направленных на повышение эффективности использования задолженности предприятия на всех стадиях финансового цикла предприятия.

Подобное разделение целей и задач реструктуризации задолженности предприятия позволяет учесть тесную связь политики финансового оздоровления с процессом создания и управления стоимостью предприятия.

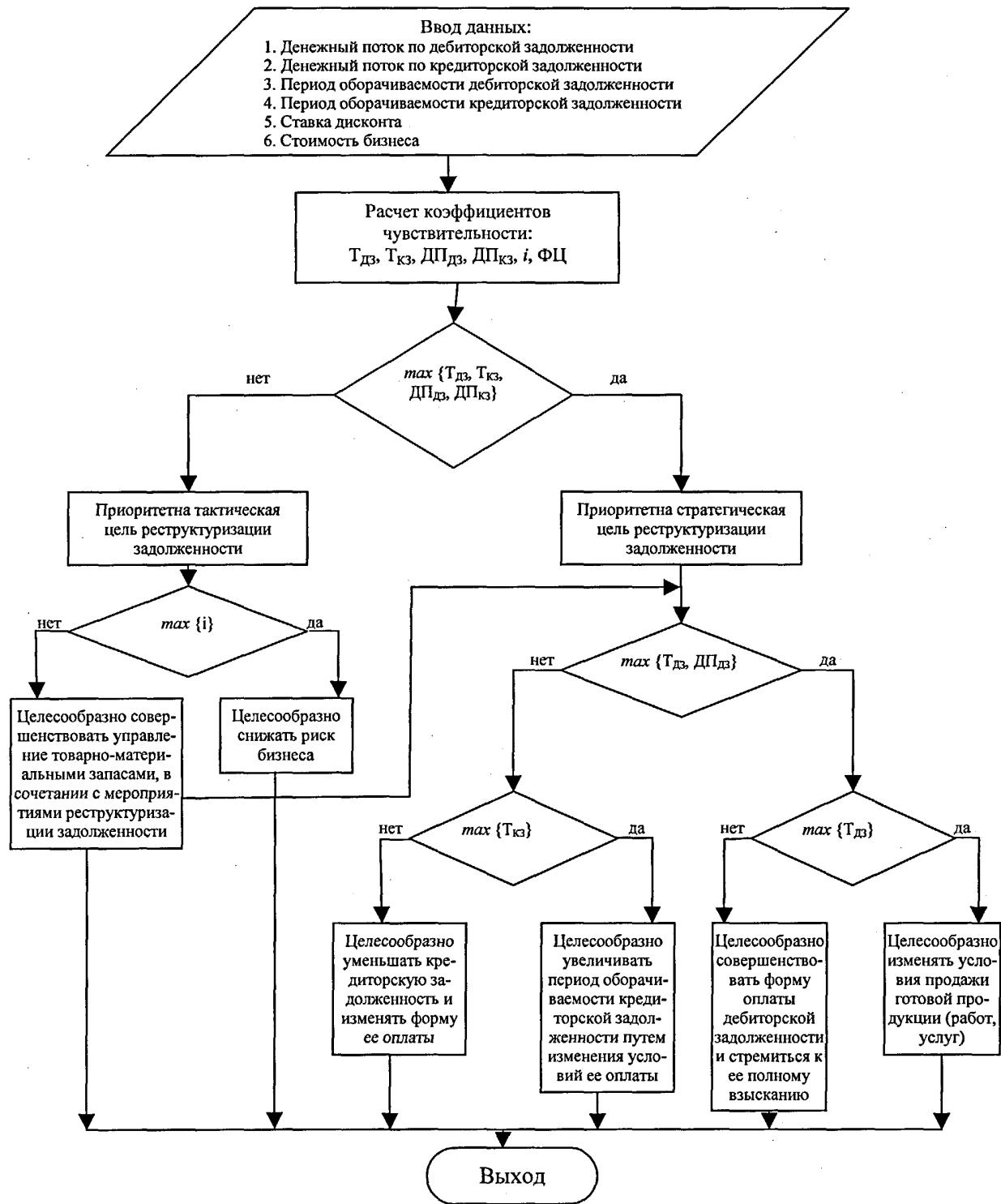
Особое значение в контексте формирования политики финансового оздоровления предприятия приобретает модель управления стоимостью предприятия через анализ чувствительности к отдельным факторам. Данная модель основана на расчете коэффициентов чувствительности и выборе из всего перечня факторов тех, влияние которых на стоимость бизнеса оказывается наиболее значительным (факторы, имеющие наибольшие коэффициенты чувствительности). Данные коэффициенты чувствительности показывают, на сколько процентов изменится стоимость бизнеса при изменении фактора на 1%.

Среди основных факторов, влияющих на стоимость предприятия, были выделены следующие: ставка дисконта, длительность финансового и производственного циклов, период оборота и денежного потока дебиторской и кредиторской задолженностей. Если наибольшим окажется коэффициент, характеризующий период обрачиваемости или величины денежного потока по соответствующему виду задолженности предприятия, в этом случае реструктуризацию задолженности целесообразно рассматривать как основной метод финансового оздоровления

предприятия и придерживаться стратегических целей данного процесса. Значение определенного фактора позволит определить преимущественный объект реструктуризации задолженности (дебиторская или кредиторская задолженность) и ее вариант. К наиболее распространенным вариантам реструктуризации задолженности предприятий в рамках обеспечения их финансовой устойчивости относятся изменение условий погашения обязательств и изменение формы обязательств (конверсия в другой вид обязательств): 1) изменение условий возврата долга (сроков, начисляемой пени и других штрафных санкций); 2) конверсия в принципиально иной вид задолженностей, например, обращение долга на имущество должника (получил широкое распространение при решении проблемы недоимки бюджету), перевод долга в ценные бумаги, обмен дебиторской задолженности на акции или доли участия в уставном капитале предприятия-должника.

В противном случае, если расчет коэффициентов чувствительности покажет, что наибольшее значение имеют другие факторы (ставка дисконта, длительность финансового и производственного циклов), тогда метод реструктуризации задолженности целесообразно использовать как вспомогательный метод финансового оздоровления предприятия и большее внимание уделять достижению тактических целей.

При этом заметим, что выбор приоритетного объекта и направления реструктуризации осуществляется аналогично реализации стратегической цели, поскольку всегда можно определить максимальное значение среди четырех показателей: период оборота и денежного потока дебиторской и кредиторской задолженностей. Однако важность процесса реструктуризации в данном случае будет ниже, чем при реализации ее стратегической цели. Алгоритм формирования политики финансового оздоровления предприятия на основе оценки чувствительности стоимости предприятия к определенным факторам представлен на рис. 1.1.



Условные обозначения:

Т_{дз} – коэффициент чувствительности бизнеса к периоду оборота дебиторской задолженности;
 Т_{кз} – коэффициент чувствительности бизнеса к периоду оборота кредиторской задолженности;
 ДП_{дз} – коэффициент чувствительности бизнеса к денежному потоку по дебиторской задолженности;
 ДП_{кз} – коэффициент чувствительности бизнеса к денежному потоку по кредиторской задолженности;
 i – коэффициент чувствительности бизнеса к ставке дисконта;
 ФЦ – коэффициент чувствительности бизнеса к финансовому циклу.

Рис. 1.1. Алгоритм выбора направления политики финансового оздоровления предприятия (Источник: составлено автором)

Для целей нашего исследования рассмотрим более подробно термин «обязательства» в аспекте его роли в системе управления и развития предприятия. Термин "обязательства" в первоначальном значении определяет отношения, в силу которых одна сторона обязана совершить в пользу другой стороны определенные действия¹. В бухгалтерском учете отражаются и обобщаются не все обязательства, а лишь долговые, составляющие часть имущества и оборотного капитала предприятия. К основным видам долговых обязательств относятся дебиторская и кредиторская задолженности, особенности управления которыми мы и рассмотрим в данном исследовании.

Дебиторская задолженность представляет собой сумму долгов, причитающихся предприятию от юридических или физических лиц в результате хозяйственных отношений между ними. В свою очередь, кредиторская задолженность – это сумма долгов одного предприятия другим юридическим или физическим лицам. Как правило, кредиторская задолженность возникает вследствие несовпадения времени оплаты за товар или услуги с моментом перехода права собственности на них либо незаконченных расчетов по взаимным обязательствам.

Между обоими видами задолженности есть много общего, но имеются и определенные различия. Общее состоит в том, что как кредиторская, так и дебиторская задолженность основаны на разрыве во времени между товарной сделкой и ее оплатой и, следовательно, на функции денег как средства платежа. Различия между ними возникают из-за особенностей функционирования каждой разновидности долговых обязательств.

В широком смысле дебиторская задолженность охватывает все

¹ Ивашкевич В.Б., Семенова И.М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. М.: Бухгалтерский учет, 2003. С. 7

расчеты предприятий-поставщиков с предприятиями-покупателями (заказчиками) и является предпосылкой кредиторской задолженности. Дебиторская задолженность – относительно самостоятельная категория. Даже если она резервирована, нельзя быть уверенным в получении долга вовремя и в полном размере. Кроме того, денежное требование по взысканию дебиторской задолженности может быть уступлено третьему лицу посредством факторинговой операции.

Дебиторская задолженность – это кредит, полученный от поставщиков и подрядчиков, когда предприятие-покупатель получает товары и услуги от контрагентов без требования о незамедлительной оплате. Преимущества такого кредита заключаются в его автоматизме, простоте и оперативности получения. Однако предоставлять отсрочку от уплаты следует только в тех случаях, когда предприятие знает своего клиента и может оценить его платежеспособность, определить уровень риска неоплаты, который при этом возникает. Такой кредит нельзя считать бесплатным, поскольку получающий его, как правило, теряет право на скидки или получает их в значительно меньших размерах, вынужден платить проценты и штрафные санкции за просрочку платежа. Поэтому предприятие, беря товар в долг, должно удостовериться в том, что плата за кредит не слишком велика.

В полной мере долговыми обязательствами любого предприятия является его кредиторская задолженность, т.е. стоимость полученной без предварительной или немедленной оплаты продукции, товаров или услуг, предоставленных займов и кредитов, начисленных, но неоплаченных сумм платежей.

Согласно используемому многими западными фирмами Положению о концепциях финансового учета (SFAC6), кредиторская задолженность – это "вероятное будущее сокращение дохода, связанное с предстоящей передачей активов и (или) оказанием услуг другим хозяйствующим

единицам и обусловленное имеющимися долговыми обязательствами, возникшими в результате предшествующих операций или событий"².

Нетрудно заметить, что западные специалисты рассматривают кредиторскую задолженность значительно шире, включая в нее кредиты банков, займы и другие возвратные платежи.

По расчетным операциям к кредиторской задолженности они относят так называемые счета к оплате, а дебиторская задолженность учитывается как счета к получению, иными словами, дебиторскую задолженность определяют как требования, кредиторскую – как обязательства.

Российская практика управления дебиторской и кредиторской задолженностью имеет ряд особенностей и, в частности, к кредиторской задолженности чаще всего относят краткосрочные долговые обязательства, возникающие из расчетов покупателей с поставщиками, заказчиков с подрядчиками, предприятий с налоговыми органами, с персоналом по оплате труда и другим платежам, а также по расчетам имущественного и личного страхования, претензиям и депонированным суммам, по исполнительным листам, причитающимся дивидендам и др.

Вместе с тем в финансовом анализе хозяйственной деятельности предприятия в кредиторскую задолженность часто включают не только вышеперечисленные краткосрочные обязательства, но и непогашенные суммы полученных кредитов и займов, подлежащие погашению в соответствии с договорами более чем через 12 месяцев после отчетной даты. Обязательства, отраженные в бухгалтерском балансе как долгосрочные и предполагаемые к погашению в отчетном году, могут быть представлены на начало этого года как краткосрочные. Факт представления обязательств, учтенных ранее как долгосрочные, в качестве

² Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Под ред. проф. Я.В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 1997. С. 285.

краткосрочных должен быть раскрыт в пояснениях к финансовой отчетности.

Возникновение и необходимость учета и управления дебиторской и кредиторской задолженностями предприятия первоначально были связаны с предоставлением денег и материальных ценностей в долг, т.е. с планированием последующего возврата / получения. По мере развития торговли долговые обязательства увеличивались не только по количеству и суммам, но и по видам задолженности. Особенно способствовало этому разнообразие способов продаж. "Заметь себе, – писал Лука Пачоли в своем «Трактате о счетах и записях» в конце XV века, – что купля обыкновенно может осуществляться девятью разными способами, а именно: или на товар, последнее принято называть меной; или частью на деньги и частью на товар; или частью на деньги и частью в кредит; или частью на товар и частью в кредит; или с переводом долга на какую-либо фирму; или частью с переводом на фирму и частью в кредит; или, наконец, частью через фирму и частью товаром"³.

Чтобы увеличить объем продаж, а следовательно – прибыли от продажи товаров, продавцы наиболее надежным и доверенным покупателям уже в давние времена отпускали их, не требуя немедленной оплаты, т.е. в долг. Постепенно это стало обычной практикой, получившей в условиях развитого рынка широкое распространение. Подавляющее большинство торговых сделок между юридическими лицами осуществляется сейчас именно таким образом. Предприятие, предоставляющее товары, работы, услуги в кредит, является кредитором, а предприятие, их получающее, – дебитором. В более широком смысле кредитор – это сторона в обязательстве, имеющая право требовать от другой стороны (дебитора) исполнения долговых обязательств, а дебитор – должник в договоре или ином обязательстве.

³ Пачоли Лука. Трактат о счетах и записях. М.: Финансы и статистика, 2001. С. 40.

С позиции бухгалтерского учета дебитором является юридическое или физическое лицо, имеющее задолженность данному предприятию. Это могут быть предприятие-покупатель, не оплатившее отгруженную или отпущенную ей продукцию и другие товары, рабочий или служащий, получивший аванс на командировку или на другие расходы, и многие другие должники.

Кредитором следует считать юридическое или физическое лицо, предоставляющее предприятию деньги или товары в кредит и имеющее право на последующее возмещение этих средств в денежной форме или путем обмена на другие товары либо услуги. В широком смысле к кредиторам относятся банки и другие кредитные учреждения, предприятия, отпускающие продукцию и товары с последующей оплатой (в пределах срока отсрочки платежа), рабочие и служащие, которым начислена, но не выплачена заработка плата, налоговые органы в части начисленных, но не уплаченных налогов и приравненных к ним платежей и др.

Займы и кредиты в российском бухгалтерском учете и отчетности обособлены от кредиторской задолженности и классифицируются как долгосрочные и краткосрочные обязательства.

Содержание понятий дебиторов и кредиторов формировалось исторически. Первоначально, по понятным причинам, это были только физические лица, но уже к середине XVI в. "в качестве дебиторов и кредиторов стали фигурировать не только лица, но и предметы"⁴.

Известный русский специалист по счетоведению и практик по счетоводству П.П. Сериков подходил к этому с несколько иных позиций. По его мнению, "всякое получение или все то, что приходит в мою власть или распоряжение, делается моим дебитором или должником; напротив того, всякая выдача и все, что из моей власти или распоряжения выходит,

⁴ Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. – М.: Аудит, 1996. С. 71.

становится моим кредитором или заимодавцем⁵.

Дебиторскую и кредиторскую задолженность часто связывают с товарным и коммерческим кредитованием. Действительно, отпуская продукцию и другие товары в долг, предприятие предоставляет их покупателю как бы в кредит с последующим его погашением при оплате. Однако, если быть точнее в юридическом смысле, это не товарный, а коммерческий кредит.

Согласно ст. 822 ГК РФ, товарный кредит представляет собой заем определенных родовыми признаками вещей, отличающихся от обычного займа тем, что заемщик вправе во исполнение заключенного договора требовать передачи кредитором соответствующего имущества, но не денежной компенсации.

В отличие от товарного, коммерческий кредит предоставляется во исполнение обязательств по продаже товаров, выполнению работ или оказанию услуг. Он может быть осуществлен в виде аванса, предварительной оплаты товаров либо, наоборот, путем предоставления покупателю отсрочки или рассрочки оплаты приобретаемых товаров или оказываемых услуг. Проценты, взимаемые по коммерческому кредиту, являются платой за пользование чужими денежными средствами.

Вместе с тем, дебиторскую и кредиторскую задолженность нельзя полностью отождествлять с коммерческим кредитом, поскольку ее существование во многом обусловлено действующими формами расчетов между предприятиями и неудовлетворенным спросом на денежную массу. К тому же за нее в пределах срока платежа по договору не взимается процент.

В большинстве случаев долговые обязательства возникают тогда, когда поставщик отгружает товары и отражает на своем активе требование к предприятию-покупателю в объеме стоимости поставленных товаров или

⁵ Сериков Н.П. Совершенный счетоводец или краткое и ясное руководство к бухгалтерии. СПб., 1804.

оказанных услуг. Это требование должно быть покрыто зачислением соответствующей суммы денежных средств на расчетные счета или в кассу предприятия-поставщика. Существуют и неденежные формы покрытия задолженности в виде бартера.

При любой форме удовлетворения долговых обязательств предприятием-плательщиком ответственность за их исполнение реализуется путем обращения взыскания на все имущество предприятия, числящееся на его балансе.

Дебиторская и кредиторская задолженность непосредственно связана с имуществом предприятия. В правовом смысле понятие имущества включает не только материальные ценности и денежные средства, находящиеся в собственности их обладателя в данный момент времени, но и материальные и денежные средства, находящиеся у других юридических и физических лиц, право собственности на которые принадлежит данному предприятию.

Дебиторская задолженность предприятия-кредитора относится к его долгосрочным или текущим (краткосрочным) активам, поскольку представляет собой ту часть имущества предприятия, которая принадлежит ему по праву, но находится у других лиц. Со временем она должна быть компенсирована, т.е. оплачена предприятию денежными средствами или поставкой товаров на бартерной основе.

Важное значение в сегодняшней практике управления предприятием имеют взаимное признание долговых обязательств, критерии отнесения юридических и физических лиц к дебиторам и кредиторам. Еще Лука Пачоли считал, что нельзя никого считать должником (дебитором) без его ведома, даже если это кажется очевидным, и никого нельзя считать верителем (кредитором) без его на то согласия⁶.

Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской

⁶ Пачоли Лука. Трактат о счетах и записях. М.: Финансы и статистика, 2001. С. 108.

отчетности в Российской Федерации предусматривает необходимость сверки расчетов с дебиторами и кредиторами, т.е. признания факта и величины взаимных долговых обязательств каждой стороной. Это является обязательным условием и составной частью аудиторской проверки и оценки достоверности финансовой отчетности предприятия, предъявления взаимных претензий по возмещению долговых обязательств при рассмотрении споров в суде.

Характер признания взаимных обязательств по платежам предприятий зависит от особенностей их формирования. Дебиторская и кредиторская задолженность чаще всего возникает при предварительной оплате товаров и услуг, при продаже их в кредит и оплате в рассрочку.

Условие предварительной оплаты выставленных счетов при нарушении денежного обращения и нестабильности платежей довольно часто используется в договорах купли-продажи. Предварительной признается полная или частичная оплата товара покупателем до его передачи продавцом в установленный договором срок, причем срок оплаты необязательно должен быть максимально приближен к сроку передачи товаров поставщиком.

По действующему законодательству, договорные условия предварительной оплаты нельзя рассматривать как самостоятельную форму расчетов. Это условие о сроке платежа, предшествующем сроку передачи товаров.

По своей экономической природе предоплата является разновидностью коммерческого кредитования, выгодного поставщику или продавцу. До срока фактического поступления товаров и оказания услуг у кредитора-покупателя временно изымаются платежные средства и используются в обороте предприятия-дебитора. Вместе с тем у него возникает обязанность передать предварительно оплаченные товары и услуги в установленный договором срок. В противном случае покупатель

может предъявить иск о передаче товарно-материальных ценностей или отказаться от товара и потребовать возврата уплаченной суммы вместе с причитающимися процентами. Если же предоплата, предусмотренная договором, не была осуществлена, предприятие-поставщик может по своему выбору либо не передавать товар до его оплаты, либо отказаться от исполнения договора и потребовать возмещения убытков.

Продажа товаров и услуг в кредит также является разновидностью коммерческого кредитования, но в этом случае экономические преимущества имеет предприятие-покупатель. Ему на время последующей оплаты товарно-материальные ценности или услуги предоставляют как бы бесплатно. В отличие от предварительного платежа, при отпуске товаров и услуг в кредит платеж является отсроченным. Покупатель обязан оплатить счета за товары или услуги спустя определенное время, продолжительность которого определяется договором. Если же этот срок сторонами не оговорен, оплата должна производиться в разумный срок после заключения договора поставки или купли-продажи. Обычно он равен 30 дням со дня предъявления соответствующего требования.

Правовые последствия неисполнения обязанностей по поставкам с оплатой в кредит аналогичны последствиям неисполнения обязанностей по предварительной оплате. Если в договоре предусмотрено, что право собственности на товар сохраняется за поставщиком до его оплаты, сохраняется и право требовать возврата неоплаченного товара или его части. Когда право собственности в момент передачи товара, проданного в кредит, перешло к покупателям, с момента его передачи покупателю и до оплаты он признается находящимся в залоге у предприятия-поставщика (продавца). Покупатель в этом случае может распоряжаться неоплаченным товаром только с согласия поставщика.

При оплате поставки в рассрочку в договоре необходимо указывать цену товара, порядок оплаты, сроки периодических платежей и их размер.

При отсутствии таковых в договоре, даже при включении в него условий о наименовании и количестве товаров и услуг, об их оплате в рассрочку, договор купли-продажи в кредит признается незаключенным.

Предприятие-поставщик получает право при невнесении покупателем очередного платежа отказаться от исполнения договора и потребовать возврата проданного товара. Однако, согласно действующему законодательству, это право существует до тех пор, пока оплаченная покупателем сумма не превышает половины стоимости товара.

Дебиторская и кредиторская задолженности весьма существенно влияют на финансовое положение предприятия, использование денежных средств в обороте, величину прибыли, фактически полученной в отчетном периоде. Можно иметь потенциально хорошие финансовые результаты от продажи продукции, товаров, услуг, операционные и внереализационные доходы, но многое потерять при существенном росте дебиторской задолженности. В то же время нужно проявлять крайнюю щепетильность в расчетах с кредиторами, своевременно возвращать им долги, иначе предприятие рискует потерять доверие своих поставщиков, банков и других кредиторов, будет иметь штрафные санкции по расчетам с контрагентами. Отсюда очевидно, что для построения эффективной системы управления предприятием необходимо осуществлять правильные и своевременные расчеты с дебиторами и кредиторами.

Особая роль в системе управления предприятием отводится моделированию дебиторской и кредиторской задолженностями, что входит в обязанности аппарата бухгалтерии и финансовой службы предприятия. Здесь важно не допустить необоснованного увеличения дебиторов и суммы их долгов, избегать дебиторской задолженности с высокой степенью риска, вовремя выставлять платежные счета, следить за сроками их оплаты, своевременно принимать меры по истребованию просроченной задолженности.

Управление долговыми обязательствами состоит в поддержании оптимального соотношения между дебиторской и кредиторской задолженностями, в прогнозировании поступления денежных средств, в определении очередности платежей. При этом нельзя допускать просрочки, за которой следуют штрафные санкции и даже возможна остановка производства, например, вследствие отключения электроэнергии из-за несвоевременной оплаты счетов.

Управление дебиторской и кредиторской задолженностями предприятия сродни настоящему искусству, владение которым свидетельствует об уровне профессионализма тех, кто принимает решения по данным вопросам. Одним из слагаемых этого искусства является организация контроля за равномерностью притока и оттока денежных средств в течение месяца, квартала, года, за формированием и состоянием долгов дебиторов и задолженности кредиторам.

Контроль над состоянием долговых обязательств любого предприятия – необходимое условие его успешной деятельности. Особенно это важно для коммерческих предприятий. В основе их финансовой деятельности – постоянный кругооборот денежных оборотных средств, авансированных для производства и сбыта продукции, товаров, услуг. В каждом хозяйственном цикле эти средства должны возобновляться, т.е. возвращаться предприятию, как правило, с прибылью. Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков является одним из основных источников формирования финансовых потоков платежей предприятия и признается ликвидным активом, если есть уверенность в том, что долговые обязательства будут погашены полностью и своевременно. Кредиторская задолженность как долговое обязательство предприятия всегда содержит суммы потенциальных выплат, нуждающихся в бухгалтерском наблюдении и контроле.

Если у предприятия неоправданно растет дебиторская

задолженность, процесс воспроизведения первоначально затраченных финансовых ресурсов происходит с перебоями, часть денежных оборотных средств поступает со значительным опозданием либо не поступает вообще.

В результате собственные оборотные средства предприятия отвлекаются на покрытие долгов дебиторов, что приводит к их хроническому недостатку, существенному ухудшению финансового состояния и может в перспективе привести к банкротству.

Бухгалтерия играет важную роль в формировании и регулировании кредиторской задолженности предприятия, наличие которой свидетельствует о привлечении дополнительных средств, использовании их в обороте предприятия. Кредиторская задолженность в современных условиях, с одной стороны, способствует развитию предприятия, а с другой – является фактором экономического риска его деятельности. Используя коммерческий кредит, предприятие может быстрее и масштабнее реализовать свои цели, повысить эффективность финансовой деятельности. Однако несоразмерное повышение кредиторской или дебиторской задолженности чревато ростом экономической зависимости от кредиторов и в наиболее худшем варианте – банкротством. Не допустить этого – задача финансовой службы и бухгалтерии предприятия.

1.2. Влияние задолженности на финансово-экономические результаты деятельности предприятия

Рассмотрим порядок оценки финансово-экономических результатов деятельности предприятия и определим, как на эти результаты влияет задолженность. С учетом зарубежного и передового опыта российских предприятий в настоящее время сформировалась достаточно четкая система критериев и показателей оценки финансово-экономического состояния предприятия.

Среди многочисленных публикаций научно-практического характера

в наиболее концентрированном виде система управления финансами предприятия представлена в "Методических рекомендациях по разработке финансовой политики предприятия", утвержденных Министерством экономики Российской Федерации (приказ от 1 октября 1997 г. №118).

Информационной базой для оценки финансово-экономических результатов деятельности предприятия является следующая бухгалтерская отчетность:

- форма №1 "Бухгалтерский баланс" и приложение к балансу;
- форма №2 "Отчет о прибылях и убытках";
- форма №3 "Отчет об изменении капитала";
- форма №4 "Отчет о движении денежных средств";
- форма №5 "Приложения к бухгалтерскому балансу";
- форма №6 "Отчет о целевом использовании полученных средств".

Финансово-экономические результаты деятельности предприятия формализуют его финансовое состояние, которое, в свою очередь, характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов). Эти сведения предоставляются в бухгалтерском балансе (форма №1), отчете о финансовых результатах (форма №2) и приложениях к балансу.

Сигнальным показателем, в котором проявляется финансовое состояние, выступает платежеспособность предприятия (т.е. способность вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков, кредиторов, персонала, бюджета и т.д.). Финансовое положение определяется совокупностью хозяйственных факторов предприятия и является обобщающим показателем.

Программу углубленного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия можно представить следующим образом:

1. Предварительный обзор экономического и финансового

положения предприятия.

1.1. Характеристика общей направленности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

1.2. Выявление "больных" статей отчетности.

2. Оценка и анализ экономического потенциала субъекта хозяйствования.

2.1. Оценка имущественного положения.

2.1.1. Построение аналитического баланса-нетто.

2.1.2. Вертикальный анализ баланса.

2.1.3. Горизонтальный анализ баланса.

2.1.4. Анализ качественных сдвигов в имущественном положении.

2.2. Оценка финансового положения.

2.2.1. Оценка ликвидности.

2.2.2. Оценка финансовой устойчивости.

3. Оценка и анализ результативности финансово-хозяйственной деятельности субъекта хозяйствования.

3.1. Оценка производственной (основной) деятельности.

3.2. Анализ рентабельности.

3.3. Оценка положения на рынке ценных бумаг.

Важным источником информации при проведении анализа финансового положения предприятия является бухгалтерский баланс. Для анализа баланса используют один из трех способов:

1) проводят анализ непосредственно по балансу без предварительного изменения состава балансовых статей;

2) строят уплотненный аналитический баланс путем агрегирования некоторых однородных по составу элементов балансовых статей и их перекомпоновки;

3) проводят очистку баланса от имеющихся в нем регуляторов с последующим агрегированием статей в необходимых аналитических

разрезах.

Для общей оценки финансового состояния предприятия составляют уплотненный баланс, в котором объединяют в группы однородные статьи. При этом сокращается число статей баланса, что повышает его наглядность и позволяет сравнивать с балансами других предприятий. В действующем балансе ряд статей носит характер регулирующих. Исключив их в полном объеме или частично (по расшифровке), можно уточнить оценку хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия.

При оценке финансового состояния предприятия доминирующее значение принадлежит форме № 1 для годовой и периодической бухгалтерской отчетности и форме № 2 для годовой и квартальной бухгалтерской отчетности.

Для удобства проведения анализа и расчета коэффициентов на первой стадии следует составить агрегированный баланс предприятия, при этом активы должны быть сгруппированы по степени их ликвидности и расположены в порядке убывания ликвидности, а пассивы группируются по срокам их погашения и располагаются в порядке возрастания сроков уплаты.

Наиболее предпочтительной, по нашему мнению, представляется следующая методика агрегирования показателей финансового состояния предприятия.

Этап 1. Группировка активов. Активы предприятия в зависимости от скорости превращения их в деньги делятся на четыре группы.

Следует отметить, что дебиторская задолженность относится к категории "Быстрореализуемые активы (А2)", причем существуют два возможных варианта в отношении статьи 230 "Дебиторская задолженность" актива бухгалтерского баланса (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты). Критерием

отнесения этой статьи к текущим активам является срок ее оборота в течение нормального производственно коммерческого цикла предприятия. При нарушении этого условия в соответствии с международной практикой целесообразно исключать данную статью из состава оборотных средств при финансовом анализе и учитывать в составе труднореализуемых активов.

Этап 2. Группировка пассивов. Обязательства предприятия (статьи пассива баланса) также формируются в четыре группы, которые располагаются по степени срочности их оплаты. Кредиторская задолженность относится к категории наиболее срочных обязательств.

В качестве инструментария для анализа финансово-экономического состояния сегодня широко используются финансовые коэффициенты – относительные показатели финансового состояния предприятия, которые выражают отношения одних абсолютных финансовых показателей к другим. Они являются критериями различных сторон финансового состояния предприятия при сравнении расчетных и нормативных значений. Для оценки способности предприятия генерировать денежные средства в размерах, необходимых для осуществления в предусмотренные сроки требуемых расходов, рассчитывается итоговый результат денежного потока. Как правило, в хорошем финансовом состоянии находятся предприятия, отличающиеся высокой рентабельностью и деловой активностью.

Показатели деловой активности:

- абсолютные – выручка от реализации; чистая прибыль;
- относительные – производительность труда; фондоотдача; коэффициенты общей оборачиваемости и оборачиваемости капитала; оборачиваемости оборотных средств; оборачиваемости материальных оборотных средств; средний срок оборота дебиторской задолженности; коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности; средний срок

оборота материальных средств; коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности; продолжительность оборота кредиторской задолженности; коэффициент оборачиваемости собственного капитала; продолжительность операционного цикла; продолжительность финансового цикла; коэффициент устойчивости экономического роста.

Особое место при оценке финансово-экономических результатов деятельности предприятия занимает адекватная оценка дебиторской и кредиторской задолженности. При неадекватности оценок задолженности предприятие получает недостоверную информацию о собственном финансовом потенциале и становится потенциально опасно для своих деловых и инвестиционных партнеров. Дебиторская и кредиторская задолженность для предприятия-лидера должна быть не только обоснована экономически и юридически классифицирована в учете, но и адекватно оценена. Главное условие оценки состоит в том, что долговые обязательства следует учитывать в сумме средств, необходимых для их покрытия, т.е. возмещения.

Монетарные (денежные) долговые обязательства предприятия могут отражаться в учете по первоначальной договорной стоимости, в текущей, рыночной, экспертной и правовой оценках.

Первоначальная стоимость долга равна его величине на день возникновения обязательства в соответствии с условиями договора.

Текущая оценка долговых обязательств – это их дисконтированная величина или текущая стоимость будущего платежа. Для краткосрочной дебиторской задолженности из-за короткого промежутка времени уровень дисконта незначителен, им можно пренебречь и учитывать долги по номинальной первоначальной стоимости. Для долговых обязательств с уплатой в срок, превышающий 12 месяцев, их текущую стоимость определяют с использованием формулы сложных процентов или путем дисконтирования первоначальной суммы.

Рыночная оценка долга учитывает влияние многих факторов, но в первую очередь – возможность его реального взыскания. Наиболее объективно она формируется при продаже или уступке права требования долговых обязательств.

Близка к рыночной экспертная оценка дебиторской и кредиторской задолженности. Ее осуществляют аудиторы и риэлтеры при оценке предприятия как хозяйственного комплекса или при получении специального аудиторского задания, связанного с банкротством предприятия, а также для аналитических целей.

Правовую оценку долговых обязательств дает суд. Ее численное значение во многом зависит от документального подтверждения суммы долга и степени его доказательности. Согласно действующим нормативным положениям, оценка дебиторской задолженности, подвергающейся аресту, производится исходя из ее рыночной стоимости на момент спроса. При этом необходимо учитывать финансовое состояние дебитора, наличие обеспечения по соответствующему обязательству и другие факторы, влияющие на рыночную цену долговых обязательств. В тех случаях, когда определить рыночную стоимость дебиторской задолженности, подвергаемой аресту, не представляется возможным, лица, осуществляющие взыскание, производят ее оценку с учетом балансовой стоимости⁷.

Известно, что реформирование бухгалтерского учета в Российской Федерации осуществляется в направлении максимального использования положений МСФО, в соответствии с которыми оценка дебиторской задолженности и отражение ее в отчетности должны производиться по так называемой чистой стоимости реализации, т.е. по сумме денежных средств или иных ресурсов и выгод, которая реально может быть получена в результате ее погашения.

⁷ Военчер Д. Долги: эффективное взыскание. М.: Право и закон, 2001. С. 223.

Предусмотренный международными стандартами принцип составления финансовой отчетности по методу начисления предполагает информирование пользователей не только о прошлых сделках и операциях, связанных с выплатой или получением денежных средств, но и об обязательствах заплатить деньги в будущем или же о возможных источниках получения денежных средств. При этом доходы от продаж, соответственно, и дебиторская задолженность учитываются в суммах, в получении которых существует достаточная определенность.

Обязательства по расчетам или кредиторская задолженность согласно МСФО возникают из нормальной деловой практики, вследствие юридически обязательного договора, и должны быть определены как суммы, причитающиеся кредиторам по расчетам за товары, услуги.

В международных стандартах финансовой отчетности №16–22, 25, 32, 33, 38–40 неоднократно упоминается оценка активов и пассивов, в том числе долговых обязательств и требований, по так называемой справедливой стоимости (fair value). Под справедливой стоимостью, согласно МСФО 18 "Выручка", понимается "сумма средств, на которую можно обменять актив или погасить обязательство при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку независимыми сторонами"⁸. Эта величина должна быть равна полученной или ожидаемой к получению сумме денежных средств или их эквивалентов с учетом скидок, предоставляемых кредитором.

Необходимость и целесообразность применения в бухгалтерском учете оценки по справедливой стоимости неоднозначно воспринимается специалистами. Одни категорически возражают против ее использования, считая, что это может привести к злоупотреблениям и сокрытию мошенничества; другие полагают, что введение термина "справедливая стоимость" в систему категорий бухгалтерского учета обосновано и

⁸Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Аскери, 1999. С. 403.

должно рассматриваться как признак революции в учете.

Применительно к долговым требованиям и обязательствам проблема использования их оценки по справедливой стоимости возникает при существенном разрыве между временем возникновения и оплаты долга. Если сделки заключены и произведены с оплатой денежными средствами без отсрочки платежа, их сумма и является справедливой стоимостью. Большинство сделок в деловом мире совершается без отсрочки платежа или с минимальной, в 2 – 3 недели, задержкой, существенно не влияющей на величину долга. Если поступление денежных средств или их эквивалентов осуществляется с большим разрывом во времени, то, согласно МСФО 18 "Выручка", справедливая стоимость возмещения может быть меньше полученной или ожидаемой к получению номинальной суммы денежных средств.

Применительно к российской практике, где просроченные платежи по расчетам за товары (работы, услуги) составляют значительную часть дебиторской задолженности, а величина долга по хозяйственным договорам, как правило, не изменяется, вопрос справедливой оценки обязательств решить не так просто. Действующими нормативными положениями по бухгалтерскому учету и системой налогового учета оценка предприятием активов и обязательств по справедливой стоимости не предусмотрена, поскольку для этого нет правовой основы. Вместе с тем, многие российские и зарубежные специалисты отмечают неоспоримые преимущества такой оценки при подготовке полезной информации для собственников и других пользователей финансовой отчетности. Фактически, неадекватная оценка задолженностей предприятия может привести к необоснованному завышению / занижению финансово-экономических результатов деятельности предприятия, что создает угрозы для будущих инвестиционных и инновационных проектов предприятия и его партнеров.

Выход из создавшегося положения может подсказать решение Совета Министров ЕС и Европейского парламента от 31 мая 2001 г., позволяющее предприятиям стран ЕС применять оценку активов по справедливой стоимости в дополнение к оценке по фактической стоимости. Если актив, представляющий возмещение задолженности, отличается от денежных средств или их эквивалентов, выручку, а значит и дебиторскую задолженность, согласно МСФО, рекомендуется оценивать в сумме "справедливой стоимости полученных товаров или услуг, скорректированной на сумму переведенных денежных средств или их эквивалентов". Когда справедливая стоимость полученных товаров или услуг не может быть надежно оценена, выручка оценивается по справедливой стоимости переданных товаров или услуг⁹. Руководство предприятия должно самостоятельно установить справедливую стоимость возмещения неденежных активов и тем самым внести коррективы в свою оценку текущих финансово-экономических результатов.

Поскольку главным видом оценки долговых требований и обязательств была и остается их первоначальная величина, для аналитических целей она может быть скорректирована с учетом предусмотренного договором процента за просрочку платежа. Полученный результат часто называют реальной дебиторской или кредиторской задолженностью – реальной по величине предъявления, но, к сожалению, далеко не всегда реальной для взыскания.

Стоимость дебиторской задолженности в соответствии с договором важна для бухгалтерии предприятия-кредитора (для последующего взыскания и отражения в балансе и других формах финансовой отчетности). Величина реальных к возврату долгов дебиторов интересует собственников предприятия, оценщиков его активов, аудиторов, финансовых аналитиков, специалистов инвестиционных и иных

⁹ Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Аскери, 1999. С. 404.

организаций.

Поскольку денежные средства за время просрочки платежа дебиторами обесцениваются, более правильно для исчисления реальной суммы долгов и потерь от их невзыскания или позднего взыскания использовать формулу наращенной суммы долга:

$$S = P(1 + ih),$$

где S – наращенная сумма дебиторской задолженности; P – величина первоначальной суммы долга; i – годовая ставка рефинансирования; h – отношение срока продолжительности задержки платежа к числу дней в году.

Предприятие-покупатель задержало оплату счета в сумме 500 000 руб. на 3 месяца против обусловленного договором срока платежа. Годовая ставка рефинансирования – 20%. Нарашенная сумма долга составит:

$$S = 500\,000 \left(1 + \frac{3 \cdot 0,2}{12}\right) = 525\,000 \text{ (руб.)}$$

Обесценение дебиторской задолженности происходит и за счет инфляции. Сумму долга с учетом инфляции можно определить исходя из индекса изменения покупательной способности денег, представляющего собой отношение стоимости 1 руб. на начало и окончание срока просрочки платежа.

Если нужно определить текущую или будущую стоимость дебиторской задолженности более чем за один год, необходимо применить формулу сложных процентов.

Формула наращенной суммы долга в этом случае принимает вид:

$$S = P(1 + i)^n$$

где n – число лет или количество периодов времени для расчета.

При оценке кредиторской задолженности используют в основном те же методы, что и при исчислении дебиторской. В действующей практике

бухгалтерского учета исходят из номинальной договорной стоимости товаров (услуг), отпущеных покупателям и потребителям без предварительной или немедленной оплаты, сумм, признанных плательщиками или присужденных судом претензий, расчетов по депонированным суммам, причитающимся дивидендам, предстоящим платежам и др.

Текущая оценка кредиторской задолженности используется предприятием в аналитических целях для моделирования будущего финансово-экономического состояния предприятия. Она представляет собой дисконтированную величину будущего платежа поставщикам и подрядчикам. Если задолженность кредиторам может быть погашена разными способами или при различных условиях платежа, дисконтируется минимальная из возможных оценок. Например, при покупке сырья и материалов в качестве условий платежа предусматривается 3%-ная скидка от суммы сделки при оплате счета в течение 20 дней и пеня 5%, если срок оплаты превысит 2 месяца. Минимальной оценкой кредиторской задолженности в этом случае будет сумма по счету-фактуре за минусом 2%. Такой вариант оценки соответствует бухгалтерскому принципу осмотрительности, согласно которому сумма ожидаемых поступлений не должна быть завышена. Рыночная, экспертная и юридическая (правовая) оценка кредиторской задолженности аналогична оценке долгов дебиторов с позиций кредитора.

Для бухгалтерии предприятия весьма важна оценка долговых обязательств в балансе и других формах финансовой отчетности.

В настоящее время дебиторская задолженность отражается в бухгалтерском балансе кредитора в размере суммы основного долга, не выплаченного на день исполнения обязательства, процентов, начисленных на сумму основного долга, если предусмотрена уплата таких процентов согласно договору или требованиям правовых норм.

Санкции в виде неустойки и штрафов включаются в размер дебиторской задолженности в случае признания их должником или по решению суда. Таким образом, в состав дебиторской задолженности могут быть включены основной долг, проценты за неуплату, штрафы, пени, неустойки и затраты, связанные с истребованием дебиторской задолженности.

Так как возникновение дебиторской задолженности связано с продажей кредиторами своей продукции покупателям, в бухгалтерском учете она может быть отражена в оценке выручки от продажи продукции соответственно на дату отражения этой выручки.

Дата отражения выручки от продажи определяется в соответствии с ГК РФ, Федеральным законом "О бухгалтерском учете" и Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации.

ГК РФ обязывает исполнять обязательства в соответствии с договором, требованиями закона, иных правовых актов или в соответствии с условиями делового оборота. Основным документом, регулирующим исполнение обязательств контрагентами, является заключенный между ними договор, который по условиям и заключаемой форме не должен противоречить нормам ГК РФ. В случае разногласий между сторонами сделки все возникающие вопросы решаются в судебном порядке. Если договором определен срок предъявления поставщиком расчетных документов к оплате, это является фактом признания выручки от продажи в учете.

Если продукция отгружена, но расчетные документы не предъявлены поставщиком к оплате, выручка для целей бухгалтерского учета отсутствует. Однако если в договоре определен срок предъявления расчетных документов к оплате, то он может быть принят за основу для определения показателя выручки. Превышение установленного срока

будет рассматриваться как нарушение норм налогового законодательства, а также принципа начисления при отражении операций в бухгалтерском учете предприятия. Одновременно возникают долговые требования и обязательства.

Дебиторская задолженность может быть принята к учету на дату отгрузки продукции и предъявления поставщиком соответствующих документов к оплате. В этом случае она должна быть оценена в размере выручки. Если долг признается на дату поступления денежных средств за проданную продукцию, тогда до момента поступления денежных средств он будет оценен по фактической себестоимости. Это имеет место при договорах мены, договорах комиссии и в других случаях особых условий перехода права собственности от поставщика к покупателю.

По действующим правилам, дебиторская задолженность отражается в учете в оценке, установленной договором, и зависит от количества и цены проданной продукции с учетом скидок и накидок, предоставляемых поставщиком своим клиентам и покупателям.

Согласно ПБУ 9/99, величина поступления и дебиторской задолженности по договорам, предусматривающим исполнение обязательств неденежными средствами, принимается к бухгалтерскому учету по стоимости товаров, полученных или подлежащих получению предприятием. Стоимость продукции, товаров, полученных или подлежащих получению предприятием, устанавливают исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно предприятие определяет выручку в отношении аналогичной продукции. При невозможности установить стоимость товаров, ценностей, полученных предприятием, величина поступления и (или) дебиторской задолженности определяется стоимостью продукции, товаров, переданных или подлежащих передаче предприятием. При продаже продукции, товаров на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки и рассрочки

оплаты, выручка принимается к бухгалтерскому учету в полной сумме дебиторской задолженности.

До срока погашения дебиторская задолженность может быть оценена с учетом процентов за предоставление продукции, работ, услуг в кредит; частично списана по решению Правительства Российской Федерации и судебных органов; признана сомнительной, если не погашена в сроки, предусмотренные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями. Тогда образуется резерв по сомнительному долгу и в отчетности задолженность показывается за минусом созданного резерва.

Оценка кредиторской задолженности перед партнерами и контрагентами при постановке ее на учет производится согласно договорам купли-продажи, договорам займа и кредитным договорам. До погашения указанные обязательства могут быть оценены с учетом процентов, а также списаны по решению Правительства Российской Федерации и суда.

Согласно ПБУ 9/99, в случае изменения обязательства по договору первоначальная величина оплаты и (или) кредиторской задолженности корректируется исходя из стоимости актива, подлежащего выбытию. Стоимость актива, подлежащего выбытию, устанавливают исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно предприятие определяет стоимость аналогичных активов.

Международные стандарты финансовой отчетности в отношении дебиторской и кредиторской задолженности базируются на принципе согласования затрат и объема продаж. При увеличении объема продаж обычно увеличивается и безнадежная дебиторская задолженность и, соответственно, уменьшаются финансово-экономические показатели деятельности предприятия. При отгрузке продукции поставщик не может точно знать, оплатят поставленную продукцию в полном объеме или нет и оплатят ли ее вообще. Более достоверную информацию об этом он получит

только при проведении инвентаризации расчетов с контрагентами в конце года, а расходы, связанные с возникновением такой задолженности, будут отнесены на тот отчетный период, в котором произведена отгрузка продукции. Поэтому в балансе в таких случаях присутствуют две статьи: общая сумма задолженности и сомнительная задолженность, которая в конечном счете уменьшит итог актива баланса. Данный способ обеспечивает прозрачность баланса предприятия, не завышая его валюту излишними нереальными суммами.

Довольно похожие принципы были заложены в Положении о государственном промысловом налоге, действующем в России до 1917 г.: "Остающиеся неуплаченные долги, следуемые предприятию (дебиторы), показываются на тот же день, на который составлен баланс (в активе), по нарицательной сумме обязательств; сомнительным же долгом по балансу назначается вероятная цена, а долги безнадежные подлежат исключению"¹⁰.

В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности оценка обязательств, как и других активов и пассивов, может осуществляться по максимальной и минимальной стоимости. В соответствии с принципом оценки по максимальной стоимости долговые обязательства необходимо оценить на дату составления отчетности выше, чем они значились первоначально, поскольку сумма долга за это время возросла на величину процентов или под влиянием инфляции. Некоторые зарубежные специалисты возражают против такой оценки, полагая, что это способствует завышению фактической величины обязательств, и предлагают относить разницу в возрастании суммы задолженности в специальный резерв по угрожающим убыткам, тем самым предохраняя предприятия от создания неадекватной оценки финансово-экономических

¹⁰ Карпов П. Как восстановить платежеспособность российских предприятий // Российский экономический журнал. 1998. №4. С. 18.

результатов деятельности¹¹.

Уменьшение стоимости долговых обязательств или их оценка по минимальной стоимости возможны в случаях, когда уже отраженная в учете сумма не может быть получена в полной мере. Долги обесцениваются при снижении реальности их взыскания. Уценка долговых обязательств представляет собой недополученный доход для продавца-кредитора и незаслуженный выигрыш для предприятия-дебитора.

В российских условиях оценка долговых обязательств по максимальной и минимальной стоимости, по нашему мнению, возможна, если бухгалтерский учет будет законодательно отделен от налогового, а предприятиям будет предоставлено право осуществления полностью самостоятельной балансовой политики.

1.3. Контроль и реструктуризация задолженности как основа финансовой устойчивости предприятия

Структурная перестройка экономики четко обозначила проблему взаимных задолженностей российских предприятий. Одним из методов преодоления проблемы взаимных задолженностей стал метод контроля и реструктуризации задолженностей, характеризующий возможности повышения финансовой устойчивости предприятия.

Можно выделить, по крайней мере, три аспекта негативного воздействия задолженностей на деятельность предприятий с резко упавшей рентабельностью:

- уменьшение "степени свободы" предприятия из-за прямого сокращения ликвидных финансовых ресурсов;
- ухудшение финансового состояния предприятия и – как следствие – уменьшение возможностей привлечения внешних кредитов и

¹¹ Бетте Иорг Балансоведение. Пер. с нем. / Науч. ред. В.Д. Новодворской. М.: Бухгалтерский учет, 2000. С. 253.

инвестиций;

– уменьшение налогооблагаемой базы и сокращение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды.

В этих условиях увеличение задолженностей стало основным средством поддержания падающего уровня добавленной стоимости и заемных средств предприятия (переуступка долгов). Предприятия увеличивают кредиторскую задолженность быстрее дебиторской; образующееся при этом сальдо можно интерпретировать как дополнительные "доходы", которые компенсируют реальное падение добавленной стоимости.

Проблема задолженностей предприятий в настоящее время более локализована и структурирована. Она стала носить, скорее, качественный характер и затрагивать отдельные регионы, отрасли промышленности или предприятия. Особенно хорошо это прослеживается по отраслям промышленности. Стабильно высока доля топливной промышленности по кредиторской задолженности поставщикам в промышленности (20 – 30%), чрезвычайно ухудшилась ситуация в электроэнергетике (с 3 – 4% в начале реформ ее доля возросла до 20 – 23%). Постоянен удельный вес промышленности строительных материалов (около 10%). Снизилась доля практически всех остальных отраслей, например, черной металлургии, химической и нефтеперерабатывающей промышленности (почти на 5% каждая)¹².

Фактически можно сказать, что именно задолженность (как кредиторская, так и дебиторская) является сегодня причиной и следствием банкротства предприятия или существенного ухудшения финансового положения организаций, которые имеют с ним хозяйствственные отношения. Поэтому следует различать проблемы задолженности предприятия-банкрота (или находящегося близко к этому состоянию) и дебиторской и

¹² Финансы России. 2003: Стат.сб. / Госкомстат России. – М., 2003. – С.180-209.

кредиторской задолженности предприятий, которые имеют с банкротом деловые отношения и финансовые расчеты.

Одним из основных способов финансового оздоровления предприятия является реализация методов предотвращения неоправданного роста дебиторской задолженности предприятия, обеспечения возврата долгов и снижения потерь при их невозврате. Для этого необходимо: продавать долги дебиторов банку, осуществляющему факторинговые операции; гасить задолженность путем зачета, новации, отступного, то есть предоставления встречного однородного требования; периодически пересматривать предельную сумму отпуска товаров (услуг) в долг и избегать дебиторов с высоким риском неоплаты; при продаже большого количества товаров немедленно выставлять счета покупателям; определять срок просроченных платежей на счетах дебиторов; обменивать дебиторскую задолженность на акции или доли участия в уставном капитале предприятия-должника с целью усиления своего влияния в его бизнесе. Как правило, для принятия управлеченческих решений в отношении осуществления перечисленных операций необходима оценка рыночной стоимости дебиторской задолженности как актива предприятия. Более того, в отдельных случаях дебиторская задолженность существенно влияет на формирование рыночной стоимости предприятия. При затратном подходе к оценке бизнеса, на основе которого в силу сложившейся экономической ситуации иногда бывает единственным возможным провести объективный расчет. Таким образом, оценка рыночной стоимости дебиторской задолженности как одного из активов бизнеса приобретает особое значение. Однако оценка стоимости дебиторской задолженности имеет существенные особенности, которые выделяют его среди оценки других материальных активов предприятия и проявляются в следующем:

- необходимо учитывать "юридический статус" задолженности по конкретному контрагенту;

- оценке должны подвергаться как сама величина долга, так и право требования этой задолженности дебитором;
- смещение акцентов с определения рыночной стоимости породившего ее товара (работ, услуг) на глубокий анализ правовой обоснованности прав на нее, графика ее погашения и риска ее невозврата;
- возможное изменение "положения" должника, например, факт возбуждения дела в арбитражном суде о его несостоятельности.

Кредиторская задолженность в определенные сроки для предприятия является бесплатным источником. Однако в случае наличия просроченной кредиторской задолженности предприятие вынуждено оплачивать установленные штрафы и пени и т.п. Следовательно, использование кредиторской задолженности для предприятия уже становится платным источником, а потому возникает цена его использования.

Учитывая масштабный характер в российской экономике неплатежей в бюджетные и внебюджетные фонды, между хозяйствующими субъектами ценой использования кредиторской задолженности пренебрегать нельзя, притом что кредиторская задолженность в настоящее время для многих предприятий является единственным внешним источником финансирования. Так, по статистическим данным, доля просроченной кредиторской задолженности составляет около 21,8% в общем ее объеме (таблица 1.1.). Наибольшая доля просроченной кредиторской задолженности приходится на предприятия промышленности (46,5%). Приведенные данные позволяют сделать вывод о том, что величина просроченной кредиторской задолженности является достаточно значительной и пренебрежение ее ценой существенно занижит реальную средневзвешенную цену капитала для отечественных предприятий.

Другим очень важным аспектом в деятельности предприятия, показывающим платность кредиторской задолженности для большинства российских предприятий, является бартер. Бартерные сделки заключаются, как правило, по ценам выше рыночных, а потому предприятие, заключив такой договор, вынуждено на баланс ставить кредиторскую задолженность выше, чем если бы за поставку товаров расплачивались бы деньгами. В этом случае предприятие имеет упущенную выгоду в размере разности между ценой приобретения по договору бартера и рыночной ценой данного товара. Таким образом, цена кредиторской задолженности есть отношение упущенной выгоды предприятия к величине кредиторской задолженности по бартерной сделке в целом.

Таблица 1.1.
Кредиторская задолженность предприятий и организаций по отраслям
российской экономики

Наименование показателя	Всего	Промышленность	Сельское хозяйство	Транспорт	Строительство	Жилищно-коммунальное хозяйство
Количество организаций, имеющих просроченную кредиторскую задолженность, ед.	45895	10560	16253	2574	4356	6063
Просроченная кредиторская задолженность, млрд.руб.	1166,0	542,4	113,6	93,5	92,8	155,5

Источник: Социально-экономическое положение России: январь – июль 2004 года. – Федеральная служба государственной статистики. – 2004 г. – С. 195-197.

Таким образом, кредиторская задолженность для большинства российских предприятий является достаточно часто платным источником финансирования. Момент ее платности возникает в двух случаях:

- 1) при просроченной кредиторской задолженности, причем чем выше срок своевременной неуплаты, тем выше цена этого источника

- финансирования, тогда цена кредиторской задолженности определяется как отношение величины штрафных санкций к величине кредиторской задолженности по данному источнику (1);
- 2) при бартерных сделках, в результате которых предприятие, как правило, платит за покупаемые товары цены выше рыночных, а соответственно, и величина кредиторской задолженности тоже завышена. В этом случае цена кредиторской задолженности находится как отношение упущенной выгоды предприятия к величине кредиторской задолженности по бартерной сделке (2).

$$\Pi_{кз} = \frac{ТИ}{КЗ}, \quad (1)$$

$$\Pi_{кз} = \frac{БЦ - РЦ}{КЗ}, \quad (2)$$

где $\Pi_{кз}$ - цена кредиторской задолженности; ТИ – трансакционные издержки в виде штрафов и пени за просроченную кредиторскую задолженность; КЗ – кредиторская задолженность; БЦ – цена товара, поставляемого по договору бартера; РЦ – рыночная цена товара при его оплате деньгами.

В свою очередь, функция контроля задолженностей при обеспечении финансовой устойчивости предприятия предполагает постоянный мониторинг поставщиков, клиентов и иных сторонних хозяйственных организаций, с которыми подписаны договора и осуществляются проплаты. Имея дело с некредитоспособными покупателями, рекомендуется в рамках контроля запросить у них годовой отчет за два последних года и на основе его анализа изучить в динамике следующие показатели:

- отношение оборотных средств к краткосрочным обязательствам;
- оборачиваемость дебиторской задолженности и запасов товарно-материальных ценностей;
- отношение оборотного капитала к сумме долговых обязательств;
- соотношение объема продаж и дебиторской задолженности;

- соотношение среднего объема дневных продаж и кредиторской задолженности, позволяющее определить количество дней, необходимых для погашения долгов;
- коэффициент критической оценки кредиторской задолженности, характеризующий отношение ликвидных активов предприятия к сумме его долговых обязательств.

В международной практике финансового менеджмента принято считать, что если соотношение собственных средств и краткосрочной задолженности находится в пределах 3 : 2 и продолжает улучшаться, таким организациям можно отпускать товар при любой форме расчетов без риска неоплаты выставленных счетов. Если оборачиваемость дебиторской задолженности и запасов товарно-материальных ценностей примерно одинакова, оснований для беспокойства также нет. Но если период их оборачиваемости увеличивается, это тревожный симптом, свидетельствующий об ухудшении использования финансовых ресурсов и источников их покрытия.

Индекс, характеризующий отношение оборотного капитала к общей сумме задолженностей, с позиций оценки финансового положения и платежеспособности должника имеет те же критерии, что и соотношение оборотных средств и краткосрочных обязательств.

Соотношение объема продаж и дебиторской задолженности, или коэффициент ее оборачиваемости, характеризует скорость оборота, т.е. количество оборотов долга дебиторов за анализируемый период времени. Аналогично исчисляется соотношение объема продаж и кредиторской задолженности. Несмотря на определенную противоположность дебиторской и кредиторской задолженности, рост обоих коэффициентов в динамике свидетельствует о благоприятных тенденциях в финансовом положении предприятия. Если оборачиваемость дебиторской задолженности выше оборачиваемости кредиторской, это значит, что

ликвидность предприятия, ее платежеспособность повышаются. Рост оборачиваемости кредиторской задолженности может быть следствием повышения деловой активности и эффективности деятельности предприятия, во всяком случае, банкротство ему в ближайшее время не грозит.

Часто предприятия, находящиеся в состоянии, близком к банкротству, не желают признавать себя таковыми. Деловым партнерам необходимо проанализировать их платежеспособность и принять решение о продолжении сотрудничества с ними или обращении в арбитражный суд для признания последних банкротами.

Для оценки платежеспособности партнера при проведении контроля и реструктуризации задолженностей при обеспечении финансовой устойчивости предприятия используются следующие показатели:

- отношение долгосрочной задолженности к акционерному капиталу. Высокое значение этого показателя и его рост указывают на высокий риск неплатежеспособности;
- соотношение сумм поступлений денежных средств к величине долгосрочной задолженности. Этот показатель характеризует степень достаточности средств у плательщика для удовлетворения текущей и долгосрочной потребности в платежах;
- отношение величины поступления денежных средств и причитающихся процентов к сумме процентов по кредиту. Это соотношение показывает, сколько денежных средств может расходоваться для уплаты процентов;
- соотношение суммы прибыли до уплаты налогов и постоянных затрат предприятия к величине постоянных расходов. Оно характеризует уровень покрытия постоянных затрат и величину маржинального дохода;
- отношение суммы выручки без НДС и акцизов и постоянных расходов к величине постоянных затрат. Этот показатель можно считать

индикатором платежеспособности предприятия;

- соотношение постоянных активов и долгосрочной задолженности. Высокое значение этого показателя свидетельствует о достаточной обеспеченности кредиторской задолженности;
- соотношение нераспределенной прибыли и всей суммы активов баланса. Динамика этого показателя характеризует изменение прибыльности предприятия за анализируемый период времени.

Эти показатели формируют общий методологический подход к контролю и реструктуризации задолженностей в рамках обеспечения финансовой устойчивости предприятия:

- определение понятия и требования к реструктуризации задолженностей предприятий, включая переход к новым стандартам бухгалтерского учета; отсутствие налоговых недоимок, ведение регистра акционеров независимыми регистрирующими органами (для акционерных обществ);
- определение мер по стимулированию предприятий, чтобы они соответствовали минимальным критериям, определенным государством, в период реструктуризации их задолженностей, в том числе обязательное сокращение ставки налога на прибыль;
- определение форм и методов поддержки государством процедуры реструктуризации задолженностей предприятий.
- совершенствование управленческой структуры предприятий и переход на рыночные принципы, и создание условий автоматизации контроля за дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия.

Ключевое различие в финансовом состоянии предприятий до контроля и реструктуризации задолженностей и после него будет заключаться не только в разности темпов инфляции, но и в различии уровней реальных доходов предприятий, их платежеспособности и накопленного объема промышленного потенциала.

Приступая к конкретным мерам по улучшению положения всех предприятий в сфере управления их задолженностей, следует провести различие между тремя следующими категориями мер:

- а) полезные принципы ведения бизнеса (для менеджмента фирмы);
- б) методы мотивации контрагентов и штрафные санкции при несоблюдении договорных обязательств;
- в) меры по улучшению структуры финансовых рынков и создание инструментов страхования рисков задолженностей.

Минимизация задолженностей предприятий-покупателей всегда разумна, но желательно не доводить дела до потери потребителей и продаж. Возможно предание огласке в рамках контроля и реструктуризации задолженностей "черных списков" безнадежных должников, с тем чтобы предостеречь предприятия от предоставления им кредита, но механизм подобной огласки должен быть тщательно изучен, чтобы не давать свободы необоснованным обвинениям. Валютные счета, конечно, должны использоваться для выполнения предприятиями своих финансовых обязательств в случае необходимости.

Имеет смысл минимизировать не только счет "товары", но все товарно-материальные запасы. Идеально, когда запасы сырья, комплектующих, незаконченной и готовой продукции держатся на предприятии только несколько часов или дней. Любое сокращение запасов освобождает оборотный капитал для использования в других целях. Не важны никакие коэффициенты, если есть такой точный показатель состояния дел на предприятии, как задолженность предприятия по заработной плате.

Задолженность в промышленном секторе хоть и взаимна, но не симметрична. Финансовая дисциплина – очень важный пункт, зависящий от поведения других предприятий.

При проведении контроля и реструктуризации задолженностей

предприятия в рамках повышения финансовой устойчивости предприятия необходимо улучшить механизм функционирования системы ценных бумаг, векселей, но только в том случае, если это не будет являться предлогом для новой недисциплинированности. В принципе, ничто не мешает предприятиям точно так же не платить и по векселям, как не платят по другим видам товаров или услуг. Возможным способом борьбы с подобной недисциплинированностью могли бы быть переговоры с банками, с тем чтобы они инициировали судебные разбирательства с неплательщиками (аналогично топливной промышленности).

Надо, чтобы вопросы финансовой дисциплины строго соблюдались всеми рыночными участниками, включая государство. Трудно ожидать законопослушного поведения от предприятий, когда государство само имеет просроченную задолженность по заработной плате. Принимая в расчет необходимость борьбы с инфляцией и трудности увеличения налоговых доходов, повышение эффективности использования государственных облигаций могло бы способствовать своевременному выполнению платежных обязательств государства.

Всеобщее оживление деятельности предприятий должно являться результатом реформы предприятий, прошедших этап контроля и реструктуризации задолженностей, включающей переход к новым стандартам бухгалтерского учета при отсутствии основных видов неплатежей и обязательном ведении регистра акционеров независимыми регистрирующими организациями. Экономический подъем будет невозможен без активного участия банковского сектора (и его коммерческого кредита), который отличается все еще низкой стабильностью. Рост производства становится приоритетным для выживания банковской системы, так как он обеспечит наилучший возврат кредитов, выданных банками.

В сфере задолженностей поставщикам необходимо содействовать

развитию цивилизованных форм вексельного обращения (учета и переучета векселей), применению процедур банкротства, обращению взыскания задолженности на имущество должников и их акционерный капитал. Необходимо реструктурировать накопленную задолженность перед предприятиями – естественными монополистами, предоставив предприятиям отсрочку по платежам со списанием накопленных санкций.

Размер взаимной просроченной задолженности, накопленный предприятиями, делает актуальным рассмотрение возможных вариантов реструктуризации долга (глава 3 настоящего исследования). Основная идея предлагаемых мер состоит в установлении новых правил экономического поведения предприятий на длительный срок.

Цель этих мер – нахождение оптимальных вариантов погашения и страхования фактов задолженностей, в том числе обращение задолженностей предприятий в ценные бумаги (секьюритизация). Эти меры направлены на обеспечение доверия поставщиков к покупателям. Восстановить доверие к действительно неплатежеспособным предприятиям невозможно, но улучшить взаимоотношения с временно неликвидными предприятиями реально.

К наиболее распространенным вариантам решения проблемы контроля и реструктуризации задолженности предприятий в рамках обеспечения их финансовой устойчивости относятся изменение условий погашения обязательств и изменение формы обязательств (конверсия в другой вид обязательств):

1 вариант. Изменение условий возврата долга (сроков, платности, начисляемой пени и других штрафных санкций).

2 вариант. Конверсия в принципиально иной вид задолженностей. К нему относятся такие, казалось бы, несходные между собой методы, как обращение долга на имущество должника (получил широкое распространение при решении проблемы недоимки бюджету) и перевод

долга в ценные бумаги. В качестве основы для выпуска ценных бумаг используется накопленная задолженность.

В ходе секьюритизации возможны два принципиально разных пути:

- а) выпуск долговых ценных бумаг (облигаций) с целью продажи их на рынке (маркетизация долга);
- б) обмен задолженности на акции (ликвидация долга).

Схемы рыночного разрешения проблемы взаимных задолженностей предприятий, к которой относятся оба вида секьюритизации, работают только в том случае, если новые обязательства будут в чем-то превосходить существующие по качеству обеспечения гарантий. Если этого не произойдет, то владельцы новых обязательств столкнутся с той же самой вероятностью невыполнения, что и прежде существовавшей задолженности. Секьюритизация и – в особенности – "своп" могут рассматриваться как операции, пытающиеся присвоить дисконт (скидку) долга, образующегося при его попадании на вторичный рынок.

При свопировании участвуют четыре стороны: дебитор, кредитор, финансовый институт и будущий владелец, (конечный инвестор). Кредитор продает просроченную задолженность своего покупателя финансовому институту со скидкой и получает ликвидные (денежные) средства – собственно, в этом состоит главное достоинство данной операции с точки зрения разрешения проблемы неплатежей. Финансовый институт выступает как посредник, находящий за комиссионные инвестора, желающего получить акции должника. Конечный инвестор приобретает задолженность у посредника с правом ее обмена в дальнейшем на акции того же эмитента на льготных по сравнению с обычными условиями. Предлагаемый обмен, несмотря на его принудительный характер для должника, является, по сути, рыночным способом ликвидации задолженностей и обеспечения финансовой устойчивости предприятия.

Активы переходят к тем, кто их оценивает наилучшим способом: ликвидность попадает к кредитору (решается проблема неплатежей), обязательства дебитора переходят в более удобную для него форму (он получает отсрочку во времени, и ограничение по ликвидности для него в краткосрочном плане ослабляется). Конечный инвестор приобретает ценные бумаги с правом голоса в корпоративном управлении. Возможен и второй, более короткий вариант "свопа", когда конечный инвестор и кредитор являются одним и тем же лицом.

Необходимо отметить, что "своп" не решает проблему нового притока капитала и не отменяет обязательств предприятия. "Живых" денег компания-дебитор в результате не получает, но и не платит. Обмен долга на акции представляет собой не погашение обязательств, а лишь переход их из одной формы в другую.

"Своп" связывает решение проблемы задолженностей с контролем и реструктуризацией капитала предприятий, т.е. краткосрочные аспекты деятельности предприятий (их ликвидность) с долгосрочными преобразованиями (управление предприятием пакетами акций).

Государство определяет институциональные правила этой процедуры. Поскольку "своп" представляет собой конверсию долга частного сектора в акции частного сектора, монетарный эффект отсутствует и банки участвуют в предложенной схеме исключительно как финансовые посредники.

Конкретные меры по сокращению задолженностей могут быть двух видов. Прежде всего, это макроэкономические меры. Временное отсутствие оборотных средств в ходе производственного цикла у жизнеспособных предприятий теоретически может быть преодолено путем использования кредитных линий, открываемых банками. Но из-за высоких номинальных процентных ставок и неопределенности с реальными процентными ставками для большинства предприятий банковские кредиты

оказываются недоступными.

Ряд предприятий берет кредиты не в рублях, а в валюте. В этом смысле инфляция является важной причиной кризиса ликвидности. До тех пор, пока номинальные процентные ставки будут оставаться высокими, отражая высокий уровень инфляции, ликвидность экономики будет низкой, а возможности банковской системы – использоваться не в полной мере. Поэтому снижение инфляции остается главным средством ослабления остроты задолженностей и обеспечения финансовой устойчивости предприятий.

Сегодня при проведении контроля и реструктуризации задолженностей как основы обеспечения финансовой устойчивости предприятия также обязательны меры по налаживанию финансовой дисциплины и развитию финансовых рынков. Они направлены на обеспечение доверия между предприятиями-поставщиками и предприятиями-покупателями. В решение данной проблемы должны быть вовлечены не только предприятия, но также банки и государство.

Необходимо установить новые правила поведения предприятий на длительный срок. Цель – секьюритизация в ближайшем будущем взаимной задолженности между предприятиями для создания рыночных условий, обеспечивающих экономическое развитие при минимизации системных и инфляционных рисков. Это возможно осуществить только путем повышения качества дебиторской задолженности предприятий.

Следует создать такие условия хозяйствования, в которых нормальным предприятиям было бы невыгодно не платить по счетам. Для этого издержки в результате нарушения финансовой дисциплины должны значительно превышать возможную прибыль от разного рода манипуляций. Было бы также целесообразно поощрять взимание процентов с просроченной задолженности в случае оплаты счетов позже определенного срока. Крайне важно принять меры по облегчению бремени

унаследованных долгов (накопленных задолженностей). По-видимому, целесообразно превратить их в долгосрочный кредит с определением процентов и сроков последующего возврата.

Повышение роли финансовых рынков в улучшении состояния расчетов и платежей на предприятиях при проведении контроля и реструктуризации их задолженностей является средством упорядочивания долгов. Нужно поощрять развитие нормальных финансовых механизмов, дополняющих доверительные отношения между нефинансовыми учреждениями. Речь идет об улучшении механизма работы рынка ценных бумаг, векселей, но только в том случае, если это не будет предлогом для оправдания новой недисциплинированности должников. Доля вексельной формы расчетов между предприятиями составляет всего около 1% в задолженности поставщикам, аналогичен ее удельный вес в неплатежах поставщикам. Векселя, тем не менее, представляют собой более "здоровую" форму задолженности: уровень неплатежей по ним (их доля в общей задолженности поставщикам) в середине 90-х годов был почти в 2 раза ниже, чем в целом по промышленности. Долги предприятий-покупателей по векселям превышают вексельные обязательства поставщикам, что полностью соответствует общей ситуации по расчетам между предприятиями.

Схемы рыночного разрешения проблемы долга, подобные свопу, – перевод долга в форму ценных бумаг – эффективны только в том случае, если новые обязательства будут в чем-то превосходить существующие. Если сравнить два вида разных обязательств – акции и кредиторскую задолженность, то превосходство первых может быть обеспечено и за счет их правовой формы. Обмен долга на акции напоминает выпуск векселей на сумму задолженности, но отличие здесь принципиальное: рынок должен признать вексель после его выхода в обращение, чего может и не произойти, акции же котируются по заранее известной цене.

Предлагаемый вариант обмена долгов на акции предусматривает увязку решения проблемы неплатежей с реструктурированием капитала предприятий, т.е. краткосрочных аспектов деятельности предприятий (их ликвидности) с долгосрочными преобразованиями.

Распространенный аргумент против широкого использования "свопа" – длительность и сложность процедуры взимания дебиторской задолженности. Если исходить из обычного механизма корпоративного управления, то, как указано, наряду с добровольными действиями кредитора потребуется согласие предприятия-должника, подтвержденное решением собрания акционеров о передаче акций своего предприятия кредитору. Поэтому "своп" мог бы носить принудительный характер для должника и более того – быть "встроенным" в планы дальнейшей реструктуризации задолженностей предприятий.

"Своп" должен быть последней надеждой кредитора. Поэтому он может применяться лишь в ограниченном масштабе.

Большинство коммерческих банков не может в настоящее время пойти на обычный коммерческий риск предоставления кредита своим клиентам: их положение слишком нестабильно, поэтому такая операция может угрожать их существованию. По существу, чрезвычайно малой устойчивостью отличается вся банковская система. Доля просроченной задолженности велика и имеет тенденцию к росту.

Причина, по которой банки не могут эффективно и быстро добиваться возврата кредитов, состоит в отсутствии эффективного правового механизма выплаты просроченной задолженности. Кроме того, многие предприятия просто не в состоянии погасить кредит единовременно. Жесткое принуждение неплательщиков может привести к еще более плачевой ситуации: они просто прекратят свое существование.

Это создаст в портфелях немалой части банков "дыру" столь внушительных размеров, что многие из них по формальным признакам

окажутся банкротами. Именно поэтому укрепление отечественной банковской системы невозможно без контроля и реструктурирования задолженностей предприятий. Возрождение предприятий становится важным фактором для выживания российской банковской системы.

Важной проблемой является страхование кредитных рисков. Обеспечение надлежащего уровня собственных средств на какой-то момент само по себе недостаточно. Необходимо, чтобы каждый банк создавал резервы в виде надежных активов на покрытие убытков от невозвращенных кредитов.

Также необходимо регулярно отслеживать просроченные задолженности. Предоставление всеми банками ежемесячного отчета Банку России о просроченной задолженности и соответствующих ей резервов становится источником контроля банковской системы. При этом следует поощрять банки за перевод части депозитов в страховой резерв для покрытия кредитных рисков.

При условии открытости банковской системы станет возможным создание рейтинга предприятий-должников, как внутри банковского, так и нефинансового сектора. Открытость и ясность системы – одно из важнейших условий устойчивости метода контроля и реструктуризации задолженностей предприятий.

Государство готово оказывать содействие надежным российским банкам в их выходе на мировые финансовые рынки, в открытии филиалов за рубежом. По мере укрепления отечественного банковского капитала доступ на российский рынок будет предоставляться и иностранным банкам.

Актуальной проблемой стало страхование депозитов. Оздоровление банковской системы будет иметь и побочный эффект – часть банков не сможет удержаться "на плаву". Государство не должно допустить нового крушения банковской системы. Решением проблемы может стать создание

системы страхования депозитов, взносы в которую будут отчисляться пропорционально размеру банка и которая будет управляться самими банками.

Необходимо содействовать созданию и выпуску в обращение корпоративных долговых обязательств и акций (таких, как обращающиеся ценные бумаги на базе просроченной задолженности предприятий).

Таким образом, активизация деятельности коммерческих банков и их направленность на развитие реального сектора экономики смогут обеспечить капиталовложения в контроль и реструктуризацию задолженностей предприятия при обеспечении последним финансовой устойчивости. Ведь реструктуризации и погашение задолженностей является определяющим фактором роста народного хозяйства в долгосрочной перспективе. Эти расходы, направляемые на увеличение или сохранение основного капитала, служат барометром устойчивости экономического развития. Россия до сих пор инвестирует чрезвычайно малую долю ВВП, и поэтому необходимо стимулирование предприятий в сфере реструктуризации и погашения своих долгов.

ГЛАВА 2. ФОРМЫ И МЕТОДЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1. Обзор и оценка основных форм и методов реструктуризации задолженностей

Предприятие можно считать успешным, если его взаимные задолженности оправданы и сбалансираны, если предприятие ими разумно управляет. Особое значение имеет управление дебиторской задолженностью предприятия, поскольку она ведет к прямому отвлечению денежных и других платежных средств из оборота. Существует ряд форм и методов реструктуризации задолженности и предотвращения неоправданного роста дебиторской задолженности предприятия, обеспечения возврата долгов и снижения потерь при их невозврате. Для этого необходимо:

- продавать долги дебиторов банку, осуществляющему факторинговые операции;
- гасить задолженность путем зачета, новации, отступного, т.е. предоставления встречного однородного требования;
- периодически пересматривать предельную сумму отпуска товаров (услуг) в долг и избегать дебиторов с высоким риском неоплаты;
- при продаже большого количества товаров немедленно выставлять счета покупателям;
- определять срок просроченных платежей на счетах дебиторов;
- обменивать дебиторскую задолженность на акции или доли участия в уставном капитале предприятия-должника с целью усиления своего влияния в его бизнесе.

Конечно, в первую очередь необходимо не допускать необоснованной задолженности, роста не оплаченных в срок и безнадежных к возврату долгов. Важную роль здесь играет избранная форма расчетов между поставщиками и покупателями.

Управлять дебиторской задолженностью можно также, стимулируя покупателей за досрочную оплату счетов. Обычно это делают путем предоставления скидок с цены продажи или стоимости поставки, если платеж осуществлен ранее договорного срока. Выигрыш поставщика состоит в том, что, получив выручку раньше обусловленного срока и используя ее в денежном обороте, он с лихвой возмещает предоставленную скидку.

Бартерная сделка является также формой реструктуризации задолженности и представляет собой неденежный, но оцененный и сбалансированный товарообмен, оформляемый единым договором или контрактом. При этом оценка товаров и компенсация дебиторской и кредиторской задолженности и взаимных претензий осуществляется, в основном, дополнительными поставками или их уменьшением.

Величина задолженностей по договору мены, регламентирующему бартерные поставки, определяется на момент перехода права собственности на товар. Такое право переходит к каждой из сторон, выступающей в договоре покупателем, после исполнения ее обязательств как поставщика. Таким образом, переданные ценности (продукция, товары) остаются собственностью продавца до момента их получения. Одновременно с этим полученные ценности не переходят в собственность покупателя до тех пор, пока им не будет передана продукция другой участвующей в договоре предприятия.¹³

Достаточно эффективными, обеспечивающими сбалансированность дебиторской и кредиторской задолженности являются расчеты между покупателями (потребителями) и поставщиками (подрядчиками), основанные на зачете взаимных требований по обоюдным поставкам. Использование этой формы расчетов должно быть обусловлено

¹³ Панченко Т.М. Неденежные формы расчетов: бухгалтерский учет, налогообложение, правовые особенности. М.: Книжный мир, 2000. С. 146 – 148.

соответствующими договорами. Расчеты, основанные на зачете взаимных требований, могут быть разовыми и постоянно действующими.

Задолженности могут быть погашены путем соглашения о так называемом отступном, т.е. передачи дебитором взамен надлежащего исполнения долга по договору определенных имущественных ценностей и прав, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права и обязанности, работы (услуги), информацию, результаты интеллектуальной деятельности.

Отступное, в отличие от бартерных и других форм поставок по договору мены, предполагает полное прекращение юридических и расчетных взаимоотношений между контрагентами.



Рис. 2.1. Схема прекращения задолженности предприятия путем соглашения об отступном.

При регистрации в бухгалтерском учете хозяйственных операций по соглашению об отступном необходимо учитывать требования ПБУ 9/99 и

ПБУ 10/99¹⁴.

Согласно ПБУ 9/99, величина оплаты и кредиторской задолженности определяется исходя из цены, установленной договором между предприятием и его контрагентом. В случае изменения обязательства по договору первоначальная величина поступления и кредиторской задолженности корректируется исходя из стоимости актива, подлежащего получению предприятием, т.е. цены, по которой в сравнимых обстоятельствах предприятие обычно определяет стоимость аналогичных активов.

При новации задолженностей сторонами достигается соглашение о замене обязательства, существовавшего между ними ранее, другим обязательством, предусматривающим иной предмет и способ исполнения, причем в бухгалтерском учете величина дебиторской и кредиторской задолженности остается прежней, как и субъекты расчетов погашения дебиторской и кредиторской задолженности. Как правило, в этом случае изменяется порядок расчетов, предусмотренный первоначальным договором. В аналитическом учете необходимо отразить изменение вида дебиторской задолженности в соответствии с формой расчетов, установленной соглашением о новации.

Одной из форм новации долговых обязательств является оформление задолженности векселем.

Исходя из экономической сущности и общности правил учета расчетных операций при прекращении долговых обязательств путем соглашений об отступном и новации, нами formalизована следующая последовательность их оформления и бухгалтерского учета (на примере соглашения об отступном)¹⁵:

¹⁴ Комментарии к новому Плану счетов бухгалтерского учета. А.С. Бакаев, Л.Г. Макарова, Е.А. Мизиковский и др., Под. ред. А.С. Бакаева. М.: Информационное агентство "ИПБ-БИНФА", 2001; Ковалев В.В. Управление финансами: Учеб. пособ. М.: ФБК-Пресс, 1998.

¹⁵ В.Б. Ивашкевич. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. М.: Бухгалтерский учет, 2003. С. 135

- подтвердить первичными расчетными документами сумму задолженности с выделением НДС;
- согласовать с дебитором (кредитором) размер, срок и порядок предоставления отступного в соответствии со ст. 409 ГК РФ;
- заключить соглашение об отступном в соответствии с нормами обязательственного права;
- определить момент прекращения обязательства по дате передачи в счет оплаты первичных документов, платежного поручения либо иного расчетного документа, подтверждающего перечисление денежных средств, в качестве отступного;
- определить сумму выручки, поскольку в бухгалтерском учете при получении кредитором в качестве отступного неденежных активов первоначальная величина выручки, т. е. дохода, или дебиторской задолженности подлежит корректировке в соответствии с размером первоначального долгового обязательства.

Передача дебиторской задолженности другим предприятиям может быть оформлена простым и переводным векселями. Наиболее легко это сделать с помощью простого векселя, совершив на нем передаточную надпись (индоссамент), в результате чего право получить сумму по векселю получает новый кредитор. Погашение задолженности по векселю обычно не вызывает формальных затруднений, поскольку обязательство дебитора является безусловным. Не требуется и его согласия на передачу векселя по индоссаменту. Во всех случаях плательщиком по простому векселю является юридическое лицо, его выписавшее. В переводном векселе содержится поручение векселедателя уплатить плательщику указанную в нем сумму. В этом случае кредитор выписывает вексель, в котором дебитор может стать плательщиком, а затем продать его заинтересованному покупателю.

Применяя векселя как средство управления дебиторской и

кредиторской задолженностью, необходимо иметь в виду, что для должника они всегда связаны с риском дисконта, т.е. потерь при передаче. Кроме того, векселя с давних времен используются как средство конкурентной борьбы и умышленного банкротства. Поэтому бухгалтерии предприятия-должника нужно проявлять крайнюю осторожность в расчетах с использованием долговых векселей, следить за их дисконтированием и своевременным погашением.¹⁶

Векселя в практике хозяйственной деятельности российских предприятий часто используются при достижении соглашений об отступном и новации. При отступном в расчетах участвуют векселя третьих лиц, которыми и погашаются первоначальные обязательства в сумме отступного; при новации – собственные векселя кредитора-векселедателя, которые лишь реструктуризируют дебиторскую задолженность по сравнению с суммой первоначального обязательства.

Одним из способов возврата дебиторской задолженности является ее продажа банку или другому кредитному учреждению – договор факторинга. Обычно такую задолженность продают при острой потребности в денежных средствах, а покупают предприятия, которые являются должниками дебитора. Приобретая дебиторскую задолженность с дисконтной скидкой, они предъявляют ее к погашению должником по полной стоимости.

Основой сделки по продаже долгов дебиторов является договор переуступки права требования, или договор цессии. Согласно этому договору, право требовать возврата долга и другие права и обязанности первоначального кредитора переходят к другому предприятию за соответствующую плату, причем согласия должника не требуется, ему лишь сообщают о переуступке права требования и новые платежные

¹⁶ Едронова В.Н., Мизиковский Е.А. Регулирование и учет операций с векселями. М.: Финансы и статистика, 1996. С. 71.

реквизиты, по которым он должен вернуть долг. По договору цессии новый кредитор может потребовать от должника уплаты не только основного долга, но и штрафов, пеней и неустоек. К договору прилагаются документы, подтверждающие сумму задолженности. Это может быть подлинник или копия первоначального договора, акт сверки взаимной задолженности кредитора и должника.

Договор факторинга отличается от договора цессии тем, что заключается он исключительно с банком или кредитным учреждением и предполагает кроме передачи долга и операцию кредитования под уступку денежного требования. В этом договоре должен быть определен размер вознаграждения, уплачиваемого банку за оказанную операцию, и порядок оплаты дебиторской задолженности. Величина вознаграждения устанавливается обычно в процентах к сумме денежного требования.

Преимущества факторинга для кредиторов заключаются в следующем:

- погашение дебиторской задолженности производится своевременно;
- сокращаются потери из-за задержки платежей;
- предотвращается возникновение сомнительных долгов;
- повышается ликвидность организации.

Недостаток факторинга состоит в том, что оплата услуг посредника производится в счет суммы получаемой задолженности, в результате чего сумма долга оказывается ниже первоначальной.

Разновидностью покупки долга является форфейтинг (от франц. a'forfait). Эта форма расчетов применяется главным образом во внешней торговле при продаже крупных объектов недвижимости (комплектов крупнотоннажного оборудования, судов, крупных партий дорогостоящих товаров и т.п.). Покупка долга при форфейтинге оформляется оборотным документом, как правило, векселем кредитора без права регресса, т.е. на

безоборотной основе. Основное отличие такой формы расчетов заключается в том, что кредитование поставщика осуществляется на средние и длительные сроки, в то время как факторинг предусматривает краткосрочное финансирование.

При форфейтинге преимущества для продавца состоят в том, что он получает платеж в начале сделки, устраняется риск неплатежей со всеми вытекающими последствиями, для покупателя – в том, что он приобретает дорогостоящие товары в кредит с наименьшими совокупными издержками. Расходы покупателя состоят в погашении последовательно предъявляемых ему форфейтером платежных требований (векселей). Недостатки форфейтинга – в том, что каждая участвующая в сделке сторона (продавец, покупатель, банк-форфейтер, банк-гарант) имеет свой интерес и требует учесть его при разработке условий соглашения, в результате чего сумма платежей возрастает. Покупатель долга принимает на себя обязательство об отказе (форфейтинге) от своего права на обращение регрессивного требования к кредитору при невозможности исполнения обязательств покупателем. При этом покупка оборотного долгового обязательства происходит со скидкой (дисконтом).¹⁷

Еще одной из форм реструктуризации долговых обязательств является обмен задолженности на акции. Кредитор может обменять требования по возврату задолженности как на акции, выкупленные у акционеров, так и на акции, дополнительно выпущенные в связи с увеличением уставного капитала. В том и другом случае предприятие-кредитор в обмен на погашение долгового обязательства усиливает свою долю участия в управлении предприятием-должником, приобретает определенные права на его собственность и результаты деятельности.

Разумеется, это рискованная операция, особенно если предприятие-

¹⁷ Финансы: Учеб. пособие для студентов вузов: Пер. с англ. / Науч. ред. Е.Н. Лобанова. – М.: Олимп-Бизнес, 1998. С. 317 – 320.

должник близко к банкротству. Риск будет оправдан в большей степени, если речь идет о предприятии-смежнике, в отношении которого целью кредитора является желание усилить свое влияние, присоединить его к себе или своему холдингу, что в условиях рыночной экономики – вполне нормальное явление.

В настоящее время часто прибегают к такой процедуре, как реструктуризация дебиторской задолженности путем предоставления кредитору права участия в акционерном капитале предприятия-должника. В этом случае задолженность преобразуется в обязательство предприятия-дебитора провести дополнительную эмиссию своих акций и передать их во владение кредитору. Последний приобретает право продажи этих акций инвесторам или стать совладельцем предприятия-дебитора, провести в нем необходимые преобразования, повышающие эффективность деятельности.

При реструктуризации дебиторской задолженности таким путем необходимо принять во внимание ограничения, которые устанавливают действующее законодательство и устав предприятия-дебитора в отношении эмиссии акций: ее размер должен утверждаться общим собранием акционеров, а проспект эмиссии – федеральной комиссией по ценным бумагам.

Обычно перед тем, как обратиться в суд, кредитор должен сделать последнюю попытку вернуть долг любым известным ему способом. Если этого сделать не удалось, до обращения в суд возможна процедура досудебного взыскания дебиторской задолженности, которая состоит в оформлении официальной претензии к должнику и ведении с ним переговоров о погашении задолженности.

В претензии в письменной форме подробно излагается история возникновения долга, перечисляются первичные документы, подтверждающие факт задолженности, содержатся конкретные требования к должнику, указываются окончательные сроки погашения долга, делаются

напоминания о причитающихся штрафах, пени и неустойках в соответствии с договором или на основании Гражданского кодекса Российской Федерации.

На основе предъявленной претензии или без нее с должником ведутся переговоры, в ходе которых определяется взаимоприемлемая схема погашения задолженности и предъявления санкций. Должник может предложить рассчитаться бартерной поставкой товаров, оказанием услуг, осуществить реструктулизацию задолженности, однако кредитор имеет право не соглашаться с этим и требовать возврата долга денежными средствами.

Если в течение месяца со дня предъявления претензии или начала переговоров дебитор не высказывает намерения вернуть долг, кредитор может направить в арбитражный суд по месту своей регистрации или месту регистрации должника иск о взыскании суммы долга и предъявлении санкций, копия которого вручается должнику. К иску прилагаются подлинники или заверенные копии всех упоминаемых в нем документов.

Если суд примет решение об удовлетворении требований кредитора, должник обязан уплатить сумму долга, санкций и судебные издержки истца. Для этого выставляются соответствующие инкассовые поручения. Если денежных средств должника недостаточно, его имущество изымается для аукционной продажи с участием кредитора и судебного исполнителя.

В тех случаях, когда суд отказал в удовлетворении иска, на основании его решения долг можно признать безнадежным и списать на финансовые результаты деятельности предприятия или за счет резерва по сомнительным долгам.

Если дебиторы являются потенциальными или фактическими банкротами с неликвидным имуществом, вместо взыскания имущества для аукционной продажи применяют другую форму истребования долга –

принудительное банкротство должника.

При обращении в арбитражный суд с требованием возврата дебиторской задолженности бухгалтерия предприятия должна представить убедительные доказательства и документальное подтверждение наличия долга, его величины и обстоятельств возникновения. Особенно это важно при продаже продукции (товаров, услуг) через посредников, когда у предприятия может не оказаться подлинника товаросопроводительных документов или в них не указан заказчик. Необходимо заранее получить нотариально заверенную копию такого документа у конечного получателя груза.

Иногда целесообразнее отказаться от взыскания дебиторской задолженности, чем тратить время и средства для ее возврата. В первую очередь это относится к так называемым безнадежным долгам, списываемым до окончания срока исковой давности: дебиторской задолженности предприятий, признанных банкротами в судебном порядке, если их имущества недостаточно для погашения долговых обязательств; к долгам предприятий, пострадавших от крупных стихийных бедствий и других форс-мажорных обстоятельств. Чтобы списать такую задолженность, предприятие по каждому случаю должно обосновать невозможность ее взыскания, подтвердив это соответствующими документами.

На убытки предприятия-кредитора может быть списана дебиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности, которая погашается отдельно по каждому дебитору на основании проведенной сверки расчетов, письменного обоснования необходимости списания и приказа руководителя. Все это можно делать по истечении трех лет с последнего дня оплаты долга по соответствующему договору.

Дебиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности относится на счет средств резерва по сомнительным долгам либо

непосредственно на финансовые результаты деятельности предприятия. Как уже отмечалось, сомнительным долгом признается дебиторская задолженность предприятия, которая не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями (залогом, поручительством и т.п.). Право создания резервов по сомнительным долгам за счет финансовых результатов имеют предприятия, определяющие для целей налогообложения выручку от продажи продукции (работ, услуг) по моменту отгрузки, поскольку при исчислении налогооблагаемой прибыли учитывают выручку от продаж независимо от того, оплачены выставленные счета или нет.

В любом случае, если предприятие отказалось от взыскания дебиторской задолженности или не сумело ее взыскать, оно рано или поздно списет ее на убытки. За необоснованное или несвоевременное списание дебиторской задолженности к должностным лицам предприятия, виновным в ведении бухгалтерского учета с нарушением установленного порядка и искажении финансовой отчетности, могут быть применены штрафные санкции. Кроме того, несоблюдение требований бухгалтерского законодательства о списании дебиторской задолженности влечет за собой налоговые последствия.

Одним из эффективных средств управления дебиторской задолженностью и предотвращения ее дальнейшего роста является экономическое стимулирование покупателей за досрочную оплату по сравнению с обычными или предусмотренными контрактами сроками. Выигрывают при этом обе стороны: покупатели – получая ценовые скидки; продавцы – за счет более быстрого возврата денежных средств и получения реальной прибыли, использование которых в обороте с избытком покрывает величину предоставленных ценовых скидок. Условия оплаты, при которых предусматривается скидка, предлагает предприятие-поставщик. Величина ценовой скидки определяется исходя из расчета

результата продаж при новых условиях оплаты. Она может быть оправданной, если, предоставляемая ценовую скидку, продавец получает дополнительный чистый доход.

Ценовая скидка при стимулировании досрочной оплаты товаров, услуг может быть классифицирована следующим образом:

– скидки-сконто. Они предлагаются продавцом с целью ускорения процесса получения платежей за отпущенный товар, а также за более быструю, чем обычно или предусмотрено контрактом, оплату выставленных счетов. По сути, скидки-сконто представляют собой снижение цены продажи-покупки;

– скидки-бонус – своего рода премии, которую продавец предоставляет покупателю за увеличение объема годовых закупок или годового объема продаж в стоимостном выражении. База для расчета величины бонусных скидок – достигнутый в конце каждого года уровень продажи товаров определенным покупателям в натуральном или стоимостном выражении. В учете покупателя полученная скидка не вычитается из цены приобретения, а отражается в составе его операционных доходов. У поставщика она учитывается в составе прочих операционных расходов;

– скидки-рабатт, которые предоставляются в виде снижения объявленной цены продажи определенных видов товаров, продукции и услуг. Величина скидки вычитается из цены приобретения уже в счете. Сумма дебиторской и кредиторской задолженности в учете уменьшается на величину предоставленной или полученной скидки-рабатт.¹⁸

В бухгалтерском учете российских предприятий величина полученных и предоставленных скидок учитывается в общей сумме платежей и обособленно, как результат деятельности служб снабжения и сбыта организации, не отражается. При желании это можно сделать в

¹⁸ Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2002. С. 482 – 483.

системе управленческого учета.

Сегодня в силу конъюнктурных особенностей российских товарных рынков руководителям предприятий часто приходится решать вопрос о возможности отпустить товар без предоплаты или немедленной оплаты с низкой ставкой рентабельности сделок. В таких случаях действует правило, согласно которому отпускать товар в кредит целесообразно только тогда, когда доходы от сделок выше дополнительных расходов. При этом следует учитывать общее экономическое положение предприятия, в частности степень загрузки его производственных мощностей, величину запасов товара, уровень его рентабельности.

При наличии возможностей таких поставок при оценке их эффективности необходимо исходить из величины маржинальной прибыли на единицу товара и принимать во внимание возможность увеличения безнадежных долгов, общей суммы дебиторской задолженности и дополнительные затраты на обслуживание новых покупателей.

В целом же можно сделать следующий вывод относительно проведенного нами обзора и оценки основных форм и методов реструктуризации задолженности. Анализируя российский и международный опыт расчетных взаимоотношений между предприятиями, можно утверждать, что наибольший риск отпуска товаров и услуг без предоплаты или немедленной оплаты возникает в период расстройства денежного обращения, валютного дефолта, других потрясений финансово-кредитной системы страны, а также при расчетах с фирмами государств с неустойчивым политическим режимом. В подавляющем большинстве случаев отпускать товар в кредит с разумными сроками оплаты вполне оправданно. Более того, это в определенной степени выражение доверия к покупателю и его платежным возможностям, которое во всех случаях оценивается им положительно и способствует развитию хозяйственных взаимоотношений между предприятиями.

2.2. Анализ способов управления задолженностью и повышение эффективности финансово-экономической деятельности предприятия

Анализ способов управления дебиторской и кредиторской задолженностью при повышении эффективности финансово-экономической деятельности предприятия и оптимизации системы его финансового менеджмента, позволяет его руководству следующее:

- определить, как изменилась величина долговых обязательств по сравнению с началом года или другого анализируемого периода;
- оценить, оптимально ли соотношение дебиторской и кредиторской задолженности;
- определить и оценить риск дебиторской задолженности, ее влияние на финансовое состояние предприятия;
- найти рациональное соотношение между величиной кредиторской задолженности и объемом продаж;
- оценить целесообразность увеличения отпуска продукции, товаров и услуг в кредит, определить пределы ценовых скидок для ускорения оплаты выставленных счетов;
- прогнозировать состояние долговых обязательств предприятия в пределах текущего года, что позволит улучшить финансово-экономические результаты его деятельности.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности необходим не только руководству и главному бухгалтеру предприятия, но и работникам его финансовой и юридической служб, руководителям отделов маркетинга и продаж, аудиторам для того, чтобы дать объективную оценку финансово-экономического состояния предприятия, реальности погашения и обеспечения им обязательств.¹⁹

Несомненно, полезен анализ способов управления задолженностями

¹⁹ Иващенко В.Б, Семенова И.М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. М.: Бухгалтерский учет, 2003. С. 35.

предприятия поставщикам и подрядчикам, работникам налоговых органов, финансовых служб – всем, кто имеет или намерен иметь хозяйствственные отношения с предприятием, чтобы убедиться в его способности платить по обязательствам.

Особое значение анализ способов управления дебиторской и кредиторской задолженностями предприятий имеет для банков и других кредитных учреждений, для инвестиционных фондов и компаний, которые, прежде чем предоставить кредит или осуществить финансовые вложения, с особой тщательностью анализируют бухгалтерскую отчетность клиентов, в том числе и их долговые обязательства. Многие банки и инвестиционные компании имеют в своем штате финансовых и кредитных аналитиков или пользуются услугами сторонних специалистов.

Наиболее обстоятельно свои долговые обязательства должны анализировать сами предприятия для нужд управления финансово-экономической деятельностью и информирования акционеров и других собственников.

Анализ способов управления задолженностями предприятия – составная часть оценки ликвидности предприятия, его способности погашать свои обязательства. Для этого необходимо изучить и сопоставить объемы и распределение во времени денежных потоков, проанализировать тенденции изменения соотношения краткосрочной задолженности и общей суммы задолженностей, соотношения краткосрочных долгов и поступивших доходов. Тенденция роста этих показателей указывает на возможность возникновения проблем с платежеспособностью и ликвидностью предприятия. Косвенно такой вывод подтверждается и увеличением сроков расчетов с кредиторами.

Анализ способов управления дебиторской и кредиторской задолженностями предприятия по данным финансовой отчетности предприятия в рамках нахождения механизмов повышения эффективности

финансово-экономической деятельности предприятия включает:

- анализ динамики и структуры долговых обязательств;
- анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности;
- анализ влияния долговых обязательств на платежеспособность, ликвидность и финансовую устойчивость предприятия.²⁰

При анализе показателей, характеризующих долговые требования и обязательства, прежде всего изучают их динамику, причины и давность возникновения, соответствие срокам исковой давности.

Осуществить выбор наиболее рациональных объемов и сроков дебиторской и кредиторской задолженности帮助企业 помогает формирование реестра старения его долгов. Так, либерализация кредитной политики предприятия уместна до тех пор, пока дополнительные выгоды от увеличения объема реализации не сравняются с дополнительными издержками по предоставляемому кредиту, а использование просроченной кредиторской задолженности – пока ее цена не превысит выгоды от получения дополнительного источника финансирования. Однако традиционно при формировании реестра старения долгов основное внимание сосредоточено на сроках, общей сумме задолженности по отдельным контрагентам и ее доли в структуре соответствующей задолженности. Данная информация дает представление о рискованности предоставление отсрочки платежа тому или иному покупателю (*credit scoring – метод оценки кредитной истории*) и об эффективности коммерческой сделки, отвечая на вопрос об условиях размещения коммерческого кредита (*the economic time of credit – метод определения оптимального срока кредита*).

²⁰ Бердникова Т.Е. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2001. С. 51.

С точки зрения автора, данную информацию целесообразно уточнить посредством расчета не общей суммы задолженности, а представлением ее в виде денежного потока по соответствующим периодам, а также включить в нее расчет таких показателей, как цена, период оборота кредиторской и дебиторской задолженностей в разрезе по каждому контрагенту и поставщику предприятия. Тогда в агрегированном виде реестр старения долгов примет следующий вид (таблица 2.2). Это позволит комплексно оценить эффективность управления задолженностью предприятия и более обосновано выбрать стратегию коммерческого кредитования.

Таблица 2.2.

Реестр старения дебиторской и кредиторской задолженностей
ООО "Ярославские моторы"

Кредитор- ская задолжен- ность (КЗ) по каждому поставщику	Срок оплаты КЗ	Период оборота КЗ, дн.	Денеж- ный поток по КЗ, руб.	Цена КЗ, %	Дебитор- ская задолжен- ность (ДЗ) по каждому контрагенту	Срок поступ- ления платежа по ДЗ	Период оборота ДЗ, дн.	Денеж- ный поток по ДЗ, руб.	Риск невозв- рата ДЗ, %
ООО "Гарант"	21.02.05	23	19800	12	ООО "Свет"	10.02.05	16	27800	0
ОАО "ВТЗ"	24.02.05	14	24300	5	ОАО "ДАНА"	18.02.05	23	65400	10
ООО "Алеко"	14.03.05	10	10500	0	МУП "ВМП"	01.03.05	36	44900	25

Источник: составлено автором

Изучение характера изменения дебиторской и кредиторской задолженностей в динамике за ряд лет позволяет судить не только об усилении или ослаблении исполнительной дисциплины в расчетах предприятия с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками. Косвенно тенденции роста дебиторов и долгов, числящихся за ними, свидетельствуют о серьезных проблемах в финансовом менеджменте и снижении его эффективности, о необходимости принятия мер в этом направлении. В то же время рост задолженности покупателей

может быть связан с существенным увеличением объема продаж в течение последних лет и, если плательщики достаточно надежны, обеспокоенности за будущее финансового положения предприятия вызывать не должен. Еще больший оптимизм оправдан при росте кредиторской задолженности за ряд лет, что свидетельствует об увеличении доверия к предприятию как надежному в расчетах и платежах партнеру.

Проблема платежей, а, следовательно, долговых обязательств ощущается предприятием особенно остро, когда отток денежных средств превышает их приток. Поэтому в анализе способов управления задолженностями предприятия особое внимание обращают на соотношение объема продаж и денежных поступлений. Высокое значение этого показателя указывает на недостаток денежных средств для покрытия задолженностей, что может привести к ухудшению финансового состояния и задержке платежей. Низкий уровень соотношения объемов продаж и поступления денег свидетельствует об избытке денежных средств в обороте и остатках на балансовых счетах. В конечном счете это может привести к снижению рентабельности использования авансируемых средств и эффективности производственно-финансовой деятельности.

Анализ способов управления долговыми обязательствами предприятия в аспекте нахождения механизмов повышения эффективности финансово-экономической деятельности предприятия следует проводить обоснованно по дебиторской и кредиторской задолженностям, а затем, сопоставив полученные результаты, рассмотреть их во взаимосвязи.

Общая сумма дебиторской задолженности по операциям, связанным с продажей продукции (товаров, услуг), зависит от двух основных факторов: объема продаж в кредит, т.е. без предварительной или немедленной оплаты, и средней продолжительности времени между отпуском (отгрузкой) и предъявлением документов для оплаты. Величина этого времени определяется кредитной и учетной политикой предприятия,

в состав которой, по нашему мнению, входят:

- политика инкассации;
- определение уровня приемлемого риска отпуска товаров в долг;
- расчет величины кредитного периода;
- стимулирование досрочного платежа путем предоставления ценовых скидок.

Значительное увеличение долгов дебиторов и их удельного веса в текущих активах предприятия может быть вызвано рядом причин и факторов. В частности, таких, например, как:

- неоправданно рискованной кредитной политикой предприятия;
- резким увеличением объема продаж без предоплаты;
- неплатежеспособностью и банкротством части покупателей.

Анализ роста дебиторской задолженности нельзя во всех случаях считать отрицательным явлением в финансово-экономической деятельности предприятия. Если дебиторы надежны, аккуратны в платежах и выгодны по условиям поставок и ценам продаж, увеличение их долговых обязательств приводит к росту объемов продаж продукции, работ, услуг, к повышению доходов и прибыли предприятия в ближайшие периоды времени. К тому же нормальная дебиторская задолженность относится к наиболее ликвидным активам, ее можно оформить векселем, продать, уступить банку или другому предприятию.

Однако наличие дебиторской задолженности в балансе и отнесение ее к ликвидным активам не гарантируют кредитору получения денежных средств во всех случаях. Часть долгов дебиторов может быть списана в связи с истечением сроков исковой давности или стать безнадежной к взысканию по форс-мажорным и другим обстоятельствам. Непредсказуемость хозяйственных ситуаций, в которых могут оказаться предприятия-плательщики, расстройство денежного обращения и ряд других причин могут привести к потере значительной части оборотных

средств предприятия-поставщика, создать и у него серьезные проблемы с текущей платежеспособностью. Все это скажется на эффективности финансово-экономической деятельности, уменьшении прибыли и рентабельности деятельности предприятия.²¹

При оценке состояния текущих активов предприятия необходимо изучить качество и ликвидность дебиторской задолженности. Одним из показателей, используемых для этих целей, является время оборота дебиторской задолженности, или, по терминологии зарубежных аналитиков, *период инкассации долгов (ПИД)*. Он равен продолжительности времени между отпуском товаров и услуг и получением за них денежных средств.

Для оценки эффективности способов управления дебиторской задолженностью в пределах года время ее инкассации следует определить за каждый месяц.

В анализе способов управления задолженностью при нахождении механизмов повышения эффективности финансово-экономической деятельности предприятия важное значение имеет не только величина, но и качество дебиторской задолженности. Его характеризует ряд показателей:

- доля долговых обязательств, обеспеченных залогом, поручительством или банковской гарантией;
- удельный вес вексельной формы расчетов;
- доля резервов по сомнительным долгам в общей сумме дебиторской задолженности;
- удельный вес просроченных долгов в их совокупной величине.

Уменьшение доли обеспеченной дебиторской задолженности, включая вексельное покрытие, сокращение резервов по сомнительным долгам, рост величины и удельного веса просроченных обязательств

²¹ Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент. М.: Дело и Сервис, 1998. С. 93.

свидетельствуют о снижении качества этой задолженности, увеличении риска потерь и убытков при ее невозврате.

Если изначально отпускать товар в долг только самым надежным в платежеспособном отношении покупателям, у предприятия не будет убытков и потерь от просроченной или неоплаченной задолженности дебиторов. Однако объем продаж, а следовательно, производства будет сравнительно невелик, поскольку число исправных плательщиков всегда ограничено. Невысокой будет и прибыль от таких продаж, поскольку их себестоимость из-за отнесения накладных расходов на небольшое количество товаров будет выше, чем при больших объемах продаж. В свою очередь, отпуск продукции, товаров без немедленной или предварительной оплаты менее надежным покупателям существенно увеличивает объем продаж и сумму потенциальной прибыли, но усиливает риск неоплаты или несвоевременной оплаты счетов. Определение уровня приемлемого риска продажи в долг основано на сопоставлении предельных переменных расходов на предоставление товарного кредита с величиной предельной прибыли от увеличения продаж.

Риск дебиторской задолженности включает потенциальную возможность ее значительного увеличения, роста безнадежных долгов и общего времени погашения долговых обязательств предприятия. О возможности усиления степени такого риска свидетельствуют значительный рост отпуска товаров в кредит, удлинение сроков этого кредита, увеличение числа предприятий-банкротов среди покупателей, общее ухудшение экономической ситуации в стране и мире. Все это весьма негативно сказывается на эффективности финансово-экономической деятельности предприятия.

Для анализа и оценки дебиторской задолженности в рамках нахождения механизмов повышения эффективности финансово-экономической деятельности предприятия целесообразно использовать

данные об оборачиваемости долговых обязательств, периоде их погашения, отношении общей суммы долгов дебиторов к общей сумме активов и объему продаж.

Также существенную роль в оценке риска дебиторской задолженности играют безнадежные долги и вероятность их увеличения. Неоправданное занижение или полное исключение их вероятности уменьшают реальную сумму доходов и, соответственно, понижают эффективность финансово-экономической деятельности предприятия. Для оценки динамики безнадежной дебиторской задолженности необходимо проанализировать соотношения сомнительных долгов к общей сумме дебиторской задолженности и безнадежных долгов к общему объему продаж.

В настоящее время по налоговому законодательству сомнительной признается любая задолженность, не погашенная в определенные договором сроки и не обеспеченная залогом, поручительством или банковской гарантией. Безнадежными считаются долги перед налогоплательщиком с истекшим сроком исковой давности, обязательство по которым прекращено вследствие невозможности его исполнения на основании акта государственного органа или ликвидации предприятия.

Следует иметь в виду, что эти налоговые критерии законодательно установлены с позиций лишения возможности искусственного занижения величины налогооблагаемой прибыли. Пока их можно считать приемлемыми и для бухгалтерского учета, но со временем, когда предприятиям существенно расширят границы самостоятельности в проведении учетной политики, позволяющие иметь финансовый результат, отличный от того, что определен в налоговом учете, ситуация может измениться. Право считать возврат дебиторской задолженности сомнительным или безнадежным получат сами предприятия, и тогда завышение такого долга будет представлять собой прием бухгалтерского

учета, с помощью которого, с ведома собственников, можно будет на законных основаниях занижать размер чистой прибыли и, соответственно, увеличивать эффективность финансово-экономической деятельности предприятия с точки зрения раскрытия этой информации для потенциальных инвесторов.

Большое значение для анализа способов управления задолженностями предприятия при нахождении механизмов повышения эффективности финансово-экономической деятельности имеет оценка тенденций изменения отношения краткосрочной задолженности и общей суммы долгов дебиторов к величине краткосрочной задолженности и оборотного капитала, а также соотношения краткосрочной задолженности и величины доходов предприятия в анализируемом периоде.

При оценке краткосрочную дебиторскую задолженность необходимо подразделить на «обычную» (спокойную), например, по расчетам с поставщиками, имеющими с предприятием постоянные, устойчивые хозяйствственные связи, и срочную, например, по платежам за кредит с истекающим сроком предоставления или по налоговым и приравненным к ним платежам. После этого следует проследить за динамикой изменения срочной и спокойной задолженности. Тенденция к увеличению удельного веса срочных к возврату долгов в общей сумме дебиторской задолженности и по отношению к спокойным долгам указывает на возможность существенного снижения ликвидности и понижению эффективности финансово-экономической деятельности предприятия.²²

Для анализа способов управления кредиторской задолженностью предприятия используют те же методические приемы, что и при анализе дебиторской. Они включает в себя изучение динамики долгов предприятия его кредиторам, их количественную и качественную оценку, выявление

²² Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Дело и сервис, 2001. С. 172 – 173.

причин роста или снижения, анализ структуры долговых обязательств и факторов ее изменения. Однако в отличие от дебиторской задолженности, являющейся частью имущества предприятия, долги кредиторам служат одним из источников его формирования. Источник этот в пределах обусловленного договором срока бесплатный для покупателя или потребителя, а зачастую бесплатный вообще, поскольку многие кредиторы до последнего времени не применяют штрафных санкций за просрочку платежей.

В связи с этим кредиторская задолженность становится одним из наиболее выгодных для покупателей способом кредитования, имеющим, однако, и "подводные камни", особенно когда должнику не удалось уплатить по счетам контрагентов в срок. Накопленные просроченные долги кредиторам грозят неисправному плательщику потерей доверия поставщиков и подрядчиков, банков, инвесторов и в конечном счете угрожают банкротством. С помощью анализа способов управления задолженностями предприятия при определении механизмов повышения финансово-экономической деятельности предприятия находят тот порог допустимой задолженности, который позволяет воспользоваться ее преимуществами, но не дает перейти черту, за которой следуют потеря делового имиджа и связанные с этим негативные последствия. В ряде случаев предприятию необходимо пойти на уменьшение кредиторской задолженности с целью сокращения расходов по обслуживанию долга.

Хотя кредиторская задолженность обычно оценивается как источник краткосрочного привлечения денежных средств, нельзя руководствоваться принципом "чем больше, тем лучше". Существуют экономические и этические границы задолженности кредиторам. Долгое время считалось, что оптимальное соотношение собственных и заемных средств, так называемое золотое сечение баланса, должно находиться в пропорции 60 : 40. Это гарантирует обеспечение кредиторской задолженности,

своевременный возврат долгов и одновременно избавляет предприятие-дебитора от угрозы долговой зависимости. В любом случае кредиторская задолженность должна быть использована для рационального вложения в наиболее ликвидные активы, приносящие максимальный доход.

Эффективность использования средств кредиторов предприятием-должником характеризует коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности. Он исчисляется путем деления выручки-нетто от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) на сумму кредиторской задолженности на начало и конец года, деленную на 2. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности отражает скорость оборота долгов кредиторам в количестве оборотов за анализируемый период. Увеличение числа оборотов кредиторской задолженности за отчетный год свидетельствует об ускорении погашения текущих обязательств перед кредиторами.

При одновременном росте длительности оборота дебиторской и кредиторской задолженности у предприятия могут возникнуть существенные проблемы с платежеспособностью, а вероятность своевременной уплаты долгов уменьшается, что в краткосрочной перспективе приведет к понижению финансово-экономической деятельности предприятия.

Анализ оборачиваемости кредиторской задолженности позволяет судить о рациональности величины годового оборота средств в расчетах, выявить резервы ускорения оборачиваемости денежных средств, возможности увеличения их притока в кассу и на расчетные счета предприятия.

Величина дебиторской и кредиторской задолженности участвует в расчетах различных финансовых коэффициентов, характеризующих по данным баланса платежеспособность и эффективность финансово-

экономической деятельности предприятия. К важнейшим из них относятся:

1) коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами ($K_{пто}$), определяемый по формуле:

$$K_{пто} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$$

При увеличении удельного веса наиболее ликвидных активов, возврате дебиторской задолженности и сокращении неликвидных запасов значение этого относительного показателя повышается, что свидетельствует об усилении платежеспособности предприятия и реальности погашения его долговых обязательств;

2) коэффициент покрытия задолженности ($K_{пз}$), определяемый по формуле:

$$K_{пз} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Кредиторская задолженность}}$$

Уменьшение значения данного показателя в течение отчетного года свидетельствует о снижении уровня ликвидности этого вида активов и росте убытков предприятия;

3) коэффициент внутреннего долга ($K_{вд}$), который рассчитывается по формуле:

$$K_{вд} = \frac{\text{Задолженность перед персоналом, учредителями, доходами будущих периодов, резервы и прочие обязательства}}{\text{Выручка (нетто) от продаж (без НДС и акцизов)}}$$

Этот показатель характеризует общий уровень платежеспособности и оборачиваемости сумм по внутренним обязательствам предприятия.²³

Аналогично рассчитывают коэффициент задолженности по налогам и приравненным к ним платежам, коэффициент задолженности другим предприятиям. Рост показателя задолженности фискальной системе оценивается отрицательно, поскольку свидетельствует об увеличении

²³ Финансы предприятий: учебник / под ред. Н.В. Колчиной. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. С. 162 – 165.

обязательств перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами, не обеспеченных достаточной суммой выручки от продаж.

Одним из новых и наиболее сложных вопросов анализа способов управления кредиторской задолженностью в рамках нахождения механизмов повышения финансово-экономической деятельности предприятия является расчет объема продаж, необходимого для покрытия или уменьшения суммы собственных долгов до определенной заранее величины. Трудность заключается в том, что выручка от продажи продукции (товаров, услуг) используется в первую очередь для приобретения сырья и материалов, оплаты производственных услуг, выплаты заработной платы и других неотложных нужд и лишь в оставшейся части – для погашения долгов. Заранее определить с достаточной степенью точности, сколько из поступивших денежных средств уйдет на погашение кредиторской задолженности, непросто, а иногда и невозможно.

Анализу в этом случае подвергаются наиболее крупные сделки, связанные с приобретением дорогостоящих объектов товарно-материальных ценностей в долг или за счет кредитов банка, что в сущности одно и то же. При этом используют элементы управленческого анализа, основанного на исчислении маржинального дохода (прибыли) и ставки покрытия кредиторской задолженности по каждому мероприятию.

Формально-содержательным результатом анализа способов управления задолженностью при нахождении механизмов повышения эффективности финансово-экономической деятельности предприятия является прогнозирование долговых обязательств, т.е. расчет ожидаемых сумм дебиторской и кредиторской задолженности по месяцам в течение года, в условиях российской экономики может оказаться весьма ориентировочным, но необходимым, так как без него невозможно управлять финансовой деятельностью предприятия и избежать

неожиданной нехватки денежных средств в самое неподходящее время.

Расчеты дебиторской и кредиторской задолженности на перспективу ведутся на основе бюджета денежных поступлений, связанных с основной производственно-сбытовой деятельностью, и данных финансовой отчетности о движении денежных средств предприятия.

Ключевым моментом в расчете ожидаемых денежных поступлений является прогноз продаж и оценка влияющих на его объем факторов. Для прогнозирования используют прагматические и экстраполяционные методы.

Предпосылкой перспективной оценки объема продаж и, соответственно, величины долговых требований и обязательств на основе методов экстраполяции является наличие достаточно длинного временного ряда препятствующих значений этих величин, стабильность условий работы предприятия, устойчивость тенденций его развития. Важное значение имеют и сроки прогнозирования: чем они короче, тем надежнее результаты экстраполяции.

Надежность прогнозов при использовании экстраполяционного метода зависит в первую очередь от формулировки функции, выражающей прошлые тенденции, от ее стабильности и эластичности. С целью установления параметров этой функции используют специфические экономико-статистические методы, подробно описанные в специальной литературе.

На основе полученных прогнозов составляется бюджет денежных поступлений и оттока средств предприятия и прогнозируется перспективная эффективность финансово-экономической деятельности предприятия.

При прогнозировании долговых обязательств и составлении бюджета денежных средств на определенную дату необходимо определить срок коммерческого кредита, предоставляемого покупателями, и срок отсрочки

по оплате счетов за покупки, полученной предприятием от поставщиков.

Прогноз дебиторской задолженности состоит в определении возможного долга покупателей на конец прогнозируемого периода. Для этого следует изучить, кроме данных о предстоящих продажах и средних показателях стоимости отпуска продукции (товаров) в кредит, работу предприятия с дебиторами в прошлые периоды и оценить так называемый средний период инкассации сумм дебиторской задолженности.

Аналитику, привлеченному со стороны, необходимо детально вникнуть в торговую и кредитную политику руководства предприятия. Ее эффективность обычно определяют путем сопоставления условий товарного кредита с фактическими сроками взыскания дебиторской задолженности. Кроме объема продаж динамика дебиторской задолженности во многом зависит от торговой политики, в частности от принятых решений об увеличении сроков коммерческого кредитования, снижении цен или распространении кредита на товары, которые раньше продавались на условиях предоплаты или немедленной оплаты счетов.

Для анализа и прогноза следует использовать данные о структуре дебиторской задолженности на несколько последних отчетных или промежуточных дат. Она характеризует сроки задолженности по каждому дебитору, а не средний период возврата соответствующих сумм. Сопоставив данные за несколько месяцев, аналитик может выявить новые счета с нормальной и просроченной задолженностью и предсказать по ним время взыскания платежа. Это особенно важно, когда число покупателей невелико или у кого-то из них явно преобладает объем сделок. Данные о структуре дебиторской задолженности в разрезе покупателей используют и для прогнозирования будущих дебиторов.

2.3. Особенности реструктуризации задолженности по расчетам с бюджетом

Проанализируем особенности реструктуризации задолженности предприятия по расчетам с бюджетом.

Под кредиторской задолженностью перед бюджетом любого уровня понимается задолженность юридического лица перед соответствующим бюджетом по уплате налогов, сборов, а также задолженности по начисленным пеням и штрафам.

Необходимость проведения реструктуризации задолженности предприятий по обязательным платежам перед бюджетами различных уровней была вызвана прежде всего тем, что в связи со сложной экономической ситуацией, влияющей на финансовую стабильность отечественных предприятий, возникают ситуации, когда юридическое лицо не в состоянии уплатить необходимые суммы обязательных платежей в строго установленный срок. Таким образом, появляются недоимки, т.е. суммы налогов или сборов, не уплаченные в установленный законодательством о налогах и сборах срок. С целью уплаты образовавшейся задолженности и финансового оздоровления налогоплательщиков государство вместо признания таких должников банкротами (что, может быть, невыгодно государству и является последней и окончательной мерой борьбы с неплатежами) предпринимает меры по осуществлению мероприятий, направленных на поступление указанных сумм в бюджеты различных уровней.

Под реструктуризацией задолженности предприятий по обязательным платежам перед бюджетом понимается предоставление юридическим лицам возможности уплатить возникший долг путем изменения срока уплаты налога (сбора) при выполнении условий, установленных государством. При этом законодательством устанавливался определенный порядок предоставления возможностей по

реструктуризации образовавшейся задолженности юридических лиц – должников перед федеральным бюджетом.

Впервые возможность реструктуризации задолженности предприятий по обязательным платежам перед бюджетом была предусмотрена ст. 69 Федерального закона от 26 февраля 1997 г. №29-ФЗ "О федеральном бюджете на 1997 год", в соответствии с которой Правительство Российской Федерации должно было разработать и утвердить порядок и условия проведения реструктуризации финансовой задолженности предприятий и организаций по платежам в федеральный бюджет, имеющейся у них по состоянию на 1 января 1997 года. Постановлением Правительства РФ от 5 марта 1997 г. №254 были определены условия и порядок реструктуризации задолженности организаций по платежам в федеральный бюджет по состоянию на 1 января 1997 г.

В соответствии с данным Постановлением, организации, имеющие задолженность по платежам в федеральный бюджет по состоянию на 1 января 1997 г., а также штрафы и пени, начисленные на эту задолженность, могли осуществить ее реструктуризацию путем выпуска ценных бумаг, в форме акций или облигаций, в обеспечение погашения основного долга. Право на проведение реструктуризации задолженности по платежам в федеральный бюджет получали организации, полностью осуществлявшие текущие платежи в федеральный бюджет.

Реструктуризация задолженности перед бюджетом предусматривала рассрочку выплаты суммы основного долга по платежам в бюджет сроком до 5 лет – при выпуске акций, и сроком до 2 лет – при выпуске облигаций, и внесение суммы отсроченных платежей по штрафам и пеням единовременно в течение 10 лет с момента заключения договора о реструктуризации.

При реструктуризации задолженности, обеспечивавшейся выпуском

акций, погашение суммы основного долга должно было осуществляться ежемесячно равными долями с уплатой процентов за отсроченные суммы платежей по окончании каждого года действия договора о реструктуризации.

При выпуске облигаций для обеспечения погашения основного долга суммарная номинальная стоимость облигаций определялась с учетом всех предусмотренных действующим законодательством ограничений для выпуска облигаций. Выплата купонного дохода по облигациям осуществлялась в размере процента, установленного действующим законодательством.

Уплата текущих налоговых платежей в период проведения реструктуризации должна была осуществляться в обязательном порядке.

С момента вступления в силу договора о реструктуризации начисление пеней по основному долгу, образовавшемуся по состоянию на 1 января 1997 г., прекращалось.

Выпуск облигации, осуществлявшийся для целей реструктуризации задолженности, должен был быть обеспечен залогом имущества эмитента либо обязательствами третьих лиц на сумму эмиссии облигаций.

Организации, имеющие задолженность перед федеральным бюджетом, должны были подать заявки на реструктуризацию до 1 июля 1997 г.

Реструктуризация задолженности организаций по платежам в федеральный бюджет осуществлялась по решению Правительства Российской Федерации, принятому на основании заключения Оперативной комиссии Правительства Российской Федерации по совершенствованию системы платежей и расчетов.

В результате реализации Постановления №254 от 05.03.1997 г. в 1997 г. были рассмотрены документы и дано положительное заключение о реструктуризации задолженности 19 организаций – крупнейших

налогоплательщиков, но Правительство РФ приняло решение только в отношении 6 крупнейших организаций.²⁴

В 1998 г. механизм реструктуризации задолженности был определен Постановлением Правительства РФ от 14.04.1998 г. №395 "О порядке проведения в 1998 году реструктуризации задолженности юридических лиц перед федеральным бюджетом". Данным постановлением предусматривались несколько иные правила и условия проведения реструктуризации задолженности перед федеральным бюджетом по сравнению с Постановлением №254 от 05.03.1997 г.

Согласно Постановлению №395 от 14.04.1998 г., принятие решения о проведении реструктуризации по задолженности организации по обязательным платежам в федеральный бюджет производилось Государственной налоговой службой Российской Федерации при наличии соответствующего заключения Федеральной службы России по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению. В случае если сумма задолженности организации по обязательным платежам в федеральный бюджет не превышала 20 млн. рублей, то принятие решения делегировалось налоговому органу по месту регистрации данной организации.

Кроме того, право на проведение реструктуризации предоставлялось и организациям, в отношении которых в соответствии с Федеральным законом "О несостоятельности (банкротстве)" возбуждено производство по делу о несостоятельности (банкротстве), при заключении этими организациями мирового соглашения с ее конкурсными кредиторами.

Постановлением №395 от 14.04.1998 г. было рекомендовано органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органам местного самоуправления осуществлять реструктуризацию задолженности

²⁴ Вараксина Н.М., Кован С.Е. О реструктуризации кредиторской задолженности // Налоговый вестник. 1999. №6; №7.

организаций по обязательным платежам соответственно в бюджеты субъектов Российской Федерации и местные бюджеты одновременно с осуществлением реструктуризации обязательных платежей в федеральный бюджет.

В 1998 г. были установлены следующие условия реструктуризации обязательных платежей в федеральный бюджет:

- решение о реструктуризации задолженности по обязательным платежам могло быть принято в отношении юридических лиц при предоставлении ими обеспечения, достаточного для покрытия задолженности по обязательным платежам;
- реструктуризация задолженности организации по обязательным платежам предусматривала рассрочку уплаты задолженности по налогам и сборам на срок до 4 лет, по пеням и штрафам – на срок до 10 лет;
- с рассроченных сумм задолженности уплачивались проценты в размере одной четвертой ставки рефинансирования ЦБ РФ, действующей на дату их уплаты;
- в качестве обеспечения, предоставляемого при реструктуризации задолженности по обязательным платежам, могло выступать либо передаваемое в залог имущество организации (ее учредителей, участников или собственников), либо банковские гарантии, предоставляемые в установленном порядке;
- предоставляемое обеспечение должно было покрывать всю имеющуюся задолженность по обязательным платежам;
- текущие обязательные платежи должны были осуществляться своевременно и в полном объеме.

Заявки на проведение реструктуризации задолженности по обязательным платежам по состоянию на 1 января 1998 г. могли подаваться до 1 января 1999 г.

По результатам 1998 года, от организаций-недоимщиков поступило 1 285 заявлений о предоставлении права реструктуризации задолженности перед федеральным бюджетом. Из них к рассмотрению принято 1 231 заявление с суммой недоимки, пени и штрафов в федеральный бюджет соответственно 1 952,4 млн. руб. и 998,3 млн. руб.²⁵

В 1999 г. Постановлением Правительства РФ от 3 сентября 1999 г. №1002 "О порядке и сроках проведения в 1999 году реструктуризации кредиторской задолженности юридических лиц по налогам и сборам, а также задолженности по начисленным пеням и штрафам перед федеральным бюджетом" устанавливается новый порядок проведения реструктуризации задолженности по обязательным платежам в бюджет. В дальнейшем в Постановление был внесен ряд изменений, а название Постановления Правительства РФ от 3 сентября 1999 г. №1002 стало звучать "О порядке и сроках проведения реструктуризации кредиторской задолженности юридических лиц по налогам и сборам, а также задолженности по начисленным пеням и штрафам перед федеральным бюджетом".

Согласно вышеназванному Постановлению, реструктуризации подлежали:

- задолженности по налогам и сборам, исчисленная по данным учета налоговых органов по состоянию на 1-е число месяца подачи заявления о предоставлении права на реструктуризацию задолженности – при подаче заявления до 1 января 2000 г., по состоянию на 1 января 2000 г.
- при подаче заявления после 1 января 2000 г. и на 1 января 2001 г. – при подаче заявления после 1 января 2001 г., а в отношении предприятий и организаций, являющихся головными исполнителями и исполнителями государственного оборонного заказа, по состоянию на 1 января 2002 г. –

²⁵ Вараксина Н.М., Кован С.Е. О реструктуризации кредиторской задолженности // Налоговый вестник. 1999. №6; №7.

при подаче заявления до 1 ноября 2002 г., но не более задолженности по обязательным платежам в федеральный бюджет по состоянию на 1-е число месяца подачи заявления о реструктуризации;

– задолженности по начисленным пеням и штрафам, в том числе признанным юридическим лицом к взысканию, исчисленной по данным учета налоговых органов по состоянию на дату принятия решения о реструктуризации задолженности, независимо от даты подачи заявления.

Указанная задолженность погашалась поэтапно на основании решения налогового органа и в соответствии с утвержденным им графиком.

В сумму подлежащей реструктуризации задолженности по обязательным платежам в федеральный бюджет не включалась задолженность, отсроченная к взысканию в соответствии с принятыми решениями о предоставлении отсрочки (рассрочки) уплаты обязательных платежей, налогового кредита, инвестиционного налогового кредита.

Решение о реструктуризации задолженности по обязательным платежам в федеральный бюджет в отношении организации, подавшей заявление до 1 апреля 2000 г., могло быть принято при условии полного внесения ею в течение 2 месяцев до 1-го числа месяца подачи заявления о предоставлении права на реструктуризацию текущих налоговых платежей в федеральный бюджет в сумме, равной начисленным налогам и сборам за тот же период, и при наличии положительного заключения Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству или ее территориального органа о способности организации осуществлять своевременно и в полном объеме уплату текущих обязательных платежей и процентов за пользование бюджетными средствами в течение всего срока погашения задолженности.

Решение о реструктуризации задолженности по обязательным платежам в федеральный бюджет в отношении организации, подавшей

заявление с 1 мая до 1 декабря 2001 г., а также в отношении предприятия и организации, являющихся головными исполнителями и исполнителями государственного оборонного заказа, подавших заявление до 1 ноября 2002 г., могло быть принято при условии полного внесения текущих налоговых платежей в федеральный бюджет с начала 2001 года. Дополнительное решение о реструктуризации задолженности по начисленным пеням и штрафам по состоянию на дату принятия решения о реструктуризации в отношении организации, по которой решение о реструктуризации задолженности по обязательным платежам в федеральный бюджет принято до 1 января 2001 г., могло быть принято на основании дополнительного заявления организации по сумме, не превышающей величину задолженности по пеним и штрафам, в том числе признаваемым организацией к взысканию, по состоянию на дату подачи дополнительного заявления.

В случае принятия решения о реструктуризации задолженности организации по обязательным платежам в федеральный бюджет ей предоставлялось право равномерной уплаты задолженности по налогам и сборам в течение 6 лет, по пеним и штрафам – в течение 4 лет после погашения задолженности по налогам и сборам.

Организации, не имеющей задолженности по налогам и сборам, предоставлялось право погашения задолженности по пеним и штрафам в течение 10 лет.

С сумм задолженности по налогам и сборам ежеквартально уплачивались проценты исходя из расчета одной десятой годовой ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, действующей на дату вступления в силу Постановления Правительства РФ от 03.09.99 г. №1002.

Проценты начислялись исходя из суммы непогашенной задолженности на дату уплаты процентов.

Организация имела право на досрочное погашение задолженности по налогам и сборам.

При погашении половины реструктурируемой задолженности в течение 2 лет и полном и своевременном внесении текущих налоговых платежей в федеральный бюджет в течение 2 лет после принятия решения о реструктуризации Министерство финансов Российской Федерации по представлению Министерства Российской Федерации по налогам и сборам или его территориального органа производило списание половины долга по пеням и штрафам.

При погашении реструктурируемой задолженности в течение 4 лет и полном и своевременном внесении налоговых платежей в федеральный бюджет в течение 4 лет производилось полное списание задолженности по пеням и штрафам.

В случае проведения реструктуризации задолженности только по пеням и штрафам при своевременном и полном ежеквартальном внесении текущих налоговых платежей в федеральный бюджет в течение 2 лет после принятия решения о реструктуризации Министерство финансов Российской Федерации по представлению Министерства Российской Федерации по налогам и сборам или его территориального органа производило списание половины долга по пеням и штрафам, а в случае полного и своевременного ежеквартального внесения текущих налоговых платежей в федеральный бюджет в течение 4 лет после принятия решения о реструктуризации – списание оставшейся суммы задолженности по пеням и штрафам.

График погашения задолженности по обязательным платежам в федеральный бюджет должен был предусматривать осуществление соответствующих платежей равными долями 1 раз в квартал.

При одновременном проведении реструктуризации задолженности организации по обязательным платежам в бюджеты различных уровней

суммарные ежеквартальные платежи по задолженности в федеральный бюджет не могли быть меньше суммарных ежеквартальных платежей по задолженности в бюджеты других уровней.

Организация утрачивала право на реструктуризацию по обязательным платежам в федеральный бюджет при наличии на 1-е число месяца, следующего за истекшим кварталом, задолженности по уплате в федеральный бюджет текущих налоговых платежей, включая авансовые платежи (взносы) по налогам с налоговым периодом, превышающим один месяц, а также при неуплате платежей, установленных графиком.

Следует отметить, что порядок реструктуризации, определенный Постановления Правительства РФ от 03.09.99 г. №1002., отличался от действовавших ранее, а именно:

- было исключено предоставление залогового обеспечения, достаточного для погашения всей имеющейся задолженности;
- на суммы пеней и штрафов не начислялись проценты за пользование средствами федерального бюджета в течение срока отсрочки (рассрочки);
- в случае досрочного погашения реструктурируемой задолженности и полного и своевременного внесения текущих налоговых платежей в федеральный бюджет была предусмотрена возможность списания долга по пеням и штрафам.

В Налоговом кодексе РФ (далее НК РФ) отсутствует понятие реструктуризации задолженности организаций по обязательным платежам перед бюджетом. Однако глава 9 НК РФ предусматривает возможность изменения срока уплаты налога и сбора, а также пени. Как было сказано выше, реструктуризация задолженности предприятий по обязательным платежам перед бюджетом представляет собой предоставление юридическим лицам возможности уплатить возникший долг путем изменения срока уплаты налога (сбора) при выполнении условий,

установленных государством. Таким образом, возникает вопрос о тождественности понятий "реструктуризация" и "изменение срока уплаты налога и сбора, а также пени", предусмотренного НК РФ, который требует дополнительного рассмотрения.

Согласно ст. 61 НК РФ, изменение срока уплаты налога и сбора может осуществляться в форме отсрочки, рассрочки, налогового кредита, инвестиционного налогового кредита. Рассмотрим эти понятия более подробно.

Отсрочка – это перенос срока уплаты налога на срок от 1 до 6 месяцев с последующей единовременной уплатой всей суммы задолженности по истечении этого срока.

Рассрочка в отличие от отсрочки представляет собой перенос срока уплаты налога на тот же, что и отсрочка, срок, но только с поэтапной оплатой задолженности в течение соответствующего срока (п.1 ст.64 НК РФ). То есть отличие отсрочки от рассрочки заключается в различном порядке оплаты существующей задолженности.

Как отсрочка, так и рассрочка по уплате налога могут быть предоставлены как по одному, так и по нескольким налогам. Порядок и условия предоставления отсрочки и рассрочки по уплате налогов и сборов идентичны.

Основанием для предоставления заинтересованному лицу отсрочки или рассрочки по уплате налога может служить любое из следующих обстоятельств:

- причинение ущерба в результате стихийного бедствия, технологической катастрофы или иных обстоятельств непреодолимой силы;
- задержка финансирования из бюджета или оплаты выполненного государственного заказа;
- угроза банкротства в случае единовременной выплаты налога;

- имущественное положение исключает возможность единовременной уплаты налога;
- производство и (или) реализация товаров (работ или услуг) носит сезонный характер.

В первых двух случаях соответствующий орган не имеет права отказать обратившемуся к нему лицу в предоставлении отсрочки (рассрочки) по уплате налога в пределах соответственно причиненного ущерба либо суммы недофинансирования или неоплаты выполненного государственного заказа, если только не установит, что в данном случае имеют место обстоятельства, исключающие возможность изменения срока уплаты налога (п.7 ст.64 НК РФ). Такими обстоятельствами являются следующие:

- возбужденное уголовное дело по признакам преступления, связанного с нарушением законодательства о налогах и сборах;
- проведение производства по делу о налоговом правонарушении либо по делу об административном правонарушении, связанном с нарушением законодательства о налогах;
- наличие достаточных оснований полагать, что это лицо воспользуется изменением для сокрытия своих денежных средств или иного имущества, подлежащего налогообложению, либо это лицо собирается выехать за пределы РФ на постоянное жительство (п.1 ст.62 НК РФ).

Следует отметить, что при наличии указанных выше обстоятельств изменение срока уплаты налога не допускается ни при каких условиях независимо от того, в какой форме планировалось осуществить перенос сроков уплаты налога, будь то отсрочка, рассрочка, налоговый кредит или инвестиционный налоговый кредит.

На сумму задолженности, по которой предоставляется отсрочка или рассрочка, должны начисляться проценты исходя из ставки, равной одной

второй ставки рефинансирования ЦБ РФ, действовавшей на период отсрочки (рассрочки). Исключение составляют лишь те случаи, когда отсрочка или рассрочка по уплате налога (сбора) предоставляются по основаниям, указанным в п.п.1 и 2 ст.64 НК РФ. В таких случаях на сумму задолженности проценты начисляться не должны.

Отсрочка и рассрочка по уплате налогов (сборов) предоставляются в основном только при условии обеспечения налогоплательщиком (плательщиком сбора) исполнения своего обязательства по уплате налога (сбора). В качестве способов обеспечения исполнения обязательств может применяться залог имущества или поручительство (п.5 ст.61, ст.73, 74 НК РФ).

Налоговый кредит – это перенос срока уплаты налога на срок от 3 месяцев до 1 года с единовременным или поэтапным погашением задолженности. Как и отсрочка (рассрочка), налоговый кредит предоставляется по одному или нескольким налогам.

Налоговый кредит может быть предоставлен только в трех случаях, а именно:

- если лицу причинен ущерб в результате стихийного бедствия, технологической катастрофы или иных обстоятельств непреодолимой силы;
- если лицу задерживается финансирование из бюджета или оплата выполненного этим лицом государственного заказа;
- если в случае единовременной выплаты сумм налога в отношении лица возникает угроза банкротства (п.2 ст.64, п.1 ст.65 НК РФ).

Основанием для отказа в предоставлении налогового кредита служат те же обстоятельства, которые исключают возможность предоставления заинтересованному лицу отсрочки (рассрочки) по уплате налогов (п.1 ст.62 НК РФ).

В зависимости от того, по какому основанию предоставляется налоговый кредит, на сумму задолженности подлежат начислению проценты. Как следует из п.5 ст.65 НК РФ, проценты на сумму задолженности подлежат начислению только в том случае, если основанием для предоставления налогового кредита служит угроза банкротства. В остальных случаях проценты на сумму задолженности не начисляются. Следует отметить, что проценты при предоставлении налогового кредита начисляются исходя из ставки рефинансирования ЦБ, действовавшей за период договора о налоговом кредите. То есть размер процентов, начисляемых на сумму задолженности при предоставлении налогового кредита, в два раза превышает размер процентов, начисляемых при предоставлении отсрочки или рассрочки.

Инвестиционный налоговый кредит представляет собой такое изменение срока уплаты налога, при котором организации при наличии соответствующих оснований предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов (п.1 ст.66 НК РФ).

Круг оснований, по которым может быть предоставлен инвестиционный налоговый кредит, строго определен и в корне отличается от оснований, предусмотренных НК РФ для предоставления отсрочки, рассрочки и налогового кредита. Причем анализ этих оснований позволяет сделать вывод о том, что такая форма изменения срока уплаты налога или сбора не может быть применима к процессам реструктуризации.

Он предоставляется организации-налогоплательщику, если имеет место хотя бы одно из следующих трех оснований:

– проведение этой организацией научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ либо технического перевооружения собственного производства, в том числе направленного на создание

рабочих мест для инвалидов или защиту окружающей среды от загрязнения промышленными отходами;

– осуществление этой организацией внедренческой или инновационной деятельности, в том числе создание новых или совершенствование применяемых технологий, создание новых видов сырья или материалов;

– выполнение этой организацией особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона или предоставление ею особо важных услуг населению (п.1 ст.67 НК РФ).

В отличие от рассмотренных выше форм изменения срока уплаты налога (сбора) инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен только по одному федеральному налогу – налогу на прибыль (доход) организации. В отношении региональных и местных налогов ограничений не существует, и инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен по любому из них.

Срок, на который предоставляется инвестиционный налоговый кредит, достаточно велик и составляет от 1 года до 5 лет (п.1 ст.66 НК РФ).

Еще одна особенность инвестиционного налогового кредита – это обязательное начисление процентов на сумму кредита независимо от того, по какому основанию он предоставлен. Проценты на сумму кредита устанавливаются в размере не менее одной второй, но и не более трех четвертых ставки рефинансирования ЦБ РФ (п.6 ст.67 НК РФ).

Согласно п.6 ст.67 НК РФ, инвестиционный налоговый кредит предоставляется организации только при условии заключения с ней договора о залоге имущества или оформления поручительства.

Проведенный анализ позволяет определить отличия отсрочки (рассрочки), предусмотренной НК РФ, с одной стороны, и реструктуризации, с другой:

1) срок, на который предоставляется отсрочка (рассрочка) при реструктуризации, значительно превосходит срок, на который предоставляется отсрочка (рассрочка) по статье 64 НК: во втором случае – всего полгода, в первом случае – в разное время: от 2-х лет (по Постановлению от 5 марта 1997 г. №254 в случае использования облигаций) до 6 лет (по Постановлению от 3 сентября 1999 г. № 1002);

2) если решение о предоставлении отсрочки (рассрочки) принимается до наступления срока исполнения налогового обязательства, то реструктуризации подвергается налоговое обязательство, срок исполнения которого к моменту принятия решения о реструктуризации истек;

3) полномочием по предоставлению отсрочки (рассрочки) обладает финансовый орган (орган ГТК России и другие органы, перечисленные в статье 63 НК), при реструктуризации – Правительство РФ и налоговый орган;

4) если реструктуризации подвергалась недоимка перед несколькими кредиторами, решение о проведении одновременной реструктуризации могло приниматься одним органом;

Следует отметить, что Постановление Правительства РФ от 03.09.99 г. № 1002 было принято в период действия НК РФ. Более того, в пункте 2 Порядка проведения реструктуризации кредиторской задолженности юридических лиц по налогам и сборам, а также задолженности по начисленным пеням и штрафам перед федеральным бюджетом прямо указано, что реструктуризации не подвергается недоимка, в отношении которой принято решение о предоставлении отсрочки (рассрочки), налогового кредита, инвестиционного налогового кредита. Данное обстоятельство указывает на то, что реструктуризация представляет собой особую рассрочку исполнения налогового обязательства, не урегулированную НК РФ.

ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА ПОЛИТИКИ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

3.1. Использование факторинговых схем в реструктуризации задолженности предприятия

Сегодня можно с уверенностью сказать, что в финансово-экономической жизни хозяйствующих субъектов мира и России все большее распространение получают факторинговые схемы, использующиеся при реструктуризации задолженностей предприятий. Это во многом является следствием взаимодействия большого количества предприятий, государственных органов и частных лиц, заинтересованных в развитии данных факторинговых схем. Тем не менее, препятствием продвижению факторинговых схем в России является отсутствие четко отработанной структуры взаимоотношений предприятий в сфере факторингового обслуживания. Автор считает, что для того, чтобы обеспечить использование факторинговых схем при реструктуризации задолженностей в России, необходимо создание эффективного и гибкого организационно-экономического механизма функционирования факторинговых схем.

Для изучения механизма функционирования факторинговых схем в реструктуризации задолженности предприятия необходимо учитывать специфику образования долгов предприятия в зависимости от возможностей и легитимности реализации факторинговых схем. Автором formalизована классификация основных факторинговых схем, которая позволяет более точно определить особенности и сферу применения каждого вида факторинговой схемы в реструктуризации задолженностей предприятий. В основу formalизованной автором классификации (см. табл. 3.1.), положены следующие критерии: место проведения факторинговой схемы, наличие у банка права регресса,

информированность дебиторов о сделке, момент реализации факторинговой схемы и так далее.

Таблица 3.1.

Классификация видов факторинговых схем

Классификационный признак	Виды факторинговой схемы	Описание		
	Внутренний	Поставщик, его клиент и банк, осуществляющий факторинговые схемы, находятся в пределах одной страны		
		Поставщик, его клиент и банк, осуществляющий факторинговые схемы, находятся в разных странах		
По месту проведения	Классификационный признак	Виды факторинга	Описание	
	Международный	По роли клиента банка во внешнеторговой сделке	Импортный Экспортный	Банк обслуживает импортера, находящегося на территории той же страны Банк обслуживает экспортёра, находящегося на территории той же страны
		По используемой схеме расчетов	Прямой Взаимный (двухфакторный)	Предусматривается участие трех субъектов: производителя, факторинговой компании и покупателя товара, при этом производитель или покупатель находится на территории другой страны Предусматривается участие четырех субъектов: производитель, покупатель и два банка, обслуживающих своих клиентов соответственно по экспорту и по импорту
По информированности дебиторов о факторинговом обслуживании	Открытый	Должник уведомлен об участии в сделке факторинговой компании или банка		
	Закрытый	Должник не уведомлен об участии в сделке факторинговой компании или банка		
По наличию у банка права обратного требования к клиенту	С правом регресса	Банк имеет право обратного требования к поставщику возместить уплаченную сумму		
	Без права регресса	Банк не имеет права обратного требования к поставщику возместить уплаченную сумму (в мировой практике факторинговые операции с регрессом и без регресса соотносятся как 40:60)		
По наличию финансирования	Без финансирования	Поставщик предъявляет счета своему покупателю через банк, задача которого получить платеж в пользу клиента		
	С финансированием	Банк покупает счета - фактуры у клиента с условием немедленной оплаты 80-90 % стоимости поставки. Резервные 10-20 % бронируются на отдельном счете на случай претензий в адрес поставщика.		
По способу кредитования	В форме предварительной оплаты	Клиенту предварительно оплачивается фиксированный процент от суммы долговых обязательств, который заранее оговорен		
	Оплата к определенной дате	Сумма переуступленных долговых требований перечисляется поставщику на определенную дату или по истечении определенного срока		

Классификационный признак	Виды факторинговой схемы	Описание
По объему предоставляемых услуг	Традиционный	Поставщики пользуются только основными услугами банка по реализации факторинговых схем
	Универсальный	Предоставляется постоянным клиентам, предполагает полную защиту их интересов, гарантированный приток средств, управление кредитом, учет реализации, кредитование в форме предварительной оплаты.
По количеству банков, участвующих в сделке	Однофакторный	В сделке принимает участие только один банк, предоставляющий факторинговое обслуживание
	Взаимный (двухфакторный)	В сделке участвуют два банка, каждый из которых обслуживает своего клиента
	Дробный	Поставщик переуступает все свои долговые требования сразу нескольким банкам или факторинговым компаниям в целях уменьшения риска неправильного выбора финансового агента
По характеру деятельности обслуживаемого клиента	Поставщик товаров	Поставщики потребительских товаров как продовольственной, так и непродовольственной групп, являются одной из наиболее распространенных категорий клиентов факторинговых компаний в экономически развитых странах мира.
	Поставщик услуг	Факторинг используется компаниями, специализирующимися на оказании телекоммуникационных, транспортных, полиграфических, туристических, рекламных, лизинговых и многих других видов услуг
По периодичности обслуживания	Регулярный	Поставщик переуступает банку долги всех своих клиентов
	Разовый	Поставщик обращается к факторингу только в случае необходимости немедленного получения средств

Формализация указанной классификации позволяет сделать вывод о многообразии видов факторинговых схем, что должно способствовать максимальному удовлетворению предприятий в сфере реструктуризации своих задолженностей, которые могут выбрать необходимое им обслуживание в зависимости от текущих обстоятельств. Однако перечень видов факторинговых схем, фактически реализуемых предприятиями при реструктуризации задолженностей, сегодня несколько меньше. Так, согласно Конвенции о международном факторинге, к факторингу относятся не все схемы, обычно определяемые как таковые. Для целей Конвенции внутренний и закрытый факторинг "факторинговыми схемами" не являются. Поскольку позиция российского законодательства основывается на Конвенции, то, в соответствии с Гражданским кодексом, факторинговое соглашение по реструктуризации задолженностей предприятия может иметь только открытый характер.

В целях проявления роли и места факторинговых схем, а также

выявления возможностей эффективной организации и управления факторинговыми схемами при реструктуризации задолженностей предприятий, автор считает необходимым формализовать механизм их функционирования за рубежом. Под механизмом автор понимает совокупность специальных институтов, органов и лиц, участвующих в процессе реализации факторинговой схемы (субъектная составляющая), а также набор типов факторинговых соглашений по реструктуризации задолженностей предприятий (функциональная составляющая).

Начиная с рассмотрения субъектной составляющей механизма, можно выделить несколько видов финансовых агентов, занимающихся реализацией факторинговых схем при реструктуризации задолженностей предприятий за рубежом. Примеры основных видов "поставщиков" факторинговых схем представлены в табл. 3.2²⁶.

Таблица 3.2.
Виды финансовых агентов, предоставляющих услуги факторинга за рубежом

Характеристика	Город или страна	Название факторинговой компании или банка	Владелец
Полные дочерние предприятия крупных банков и финансовых компаний	Гонконг	OTB INTERNATIONAL FACTORS LIMITED	Overseas Trust Bank
	Рим	SPEI FACTORING S.p.A.	Spei Leasing S.p.A.
Полные дочерние предприятия государственных банков	Копенгаген	FORENEDE FACTORS A/S	Den Danske i Bank A/S
Факторинговые банки, акционерами которых являются крупнейшие банки и страховые компании	Дюссельдорф	DISCO FACTORING BANK GmbH	Главные акционеры - Dresdener Bank \ AG - 45% и Hermes Kreditversicherungs-AG - 45%
Факторинговые банки и компании, принадлежащие банкам и международным корпорациям	Бельгия	BELGO FACTORS N.V.	Главные акционеры - Heller Overseas Corporation и General Bank i
Факторинговые компании или банки, принадлежащие трудовым коллективам	Белград	GENERALEXPORT	

Как видно из табл. 3.2, в роли финансового агента может выступать как банк (простой или специализированный), так и специализированная

²⁶ Хоукинс Дэвид. Бизнес Факторинга // www.pscb.psb.ru.

факторинговая компания.

Некоторые банки и международные корпорации могут владеть или быть крупными акционерами факторинговых банков или компаний одновременно в нескольких странах. Среди них можно назвать Heller Overseas Corporation и Bank of Scotland .

Что касается клиентов факторинговых компаний и банков, то наиболее часто встречается мнение, что факторинговые схемы предназначены в основном для реструктуризации задолженностей мелких и средних предприятий, испытывающих необходимость в дополнительном финансировании и профессиональной административной поддержке. Однако на практике не существует жесткого отбора предприятий по данному критерию.

Так как факторинговая схема является бизнесом, сопряженным с финансовым риском, каждая факторинговая компания имеет свои определенные требования к предприятиям. Как правило, отраслевой признак предприятия-клиента не имеет большого значения, но существует ряд отраслей, которые факторинговые компании обычно не обслуживают из-за очень высокой степени риска (например, торговля со встречными поставками, сезонный бизнес, торговля с комиссионерами, некоторые виды строительства).

Кроме отраслевого признака, к потенциальному предприятию-клиенту может быть выдвинуто требование по объему его оборота, причем для разных услуг этот критерий различен.

Однако, несмотря на то, что к клиентам предъявляется целый ряд требований, количество предприятий, обращающихся к факторинговым схемам при реструктуризации задолженностей, постоянно растет. Подтверждением этого являются данные международного факторингового

объединения Factors Chain International (FCI), приведенные в табл. 3.3²⁷.

Как видно из табл. 3.3., в течение 2003 года количество предприятий-клиентов, обслуживаемых факторинговыми компаниями, входящими в FCI, увеличилось более чем на 13 тысяч при темпе роста 114 %. При этом за 2003 год почти на один миллион по сравнению с 2002 годом увеличилось количество дебиторов, задолженность которых была уступлена финансовым агентам, а количество сделок, переданных на обслуживание факторинговым компаниям, возросло более чем на 16,5 миллионов.

Таблица 3.3.

Динамика количества клиентов, обслуживаемых факторинговыми компаниями и банками, входящими в Factors Chain International

Характеристика	2002 г.	2003 г.	Темп роста, %
Количество клиентов факторинговых компаний и банков	97 650	111 000	114
Количество дебиторов, задолженность которых передана финансовым агентам	4 743 575	5 700 000	120
Количество сделок, переданных на обслуживание финансовым агентам	87 499 473	104 000 000	119

Рассмотрев субъектов зарубежного факторингового рынка, при оценке места и роли факторинговых схем при реструктуризации задолженностей предприятий автором сделаны следующие выводы:

1. В развитых странах существует многообразие форм организации работы "поставщиков" факторинговых схем, что является дополнительным стимулом для повышения активности предприятий в сфере реструктуризации своих задолженностей;

2. К клиентам факторинговых компаний предъявляются определенные требования с целью сокращения рисков реализации факторинговой схемы. Однако эти требования не являются препятствием

²⁷ www.factor-chain.com (сайт международного объединения Factors Chain International)

для распространения факторинговых схем на рынке.

На основе изученной информации автор структурировал субъектную составляющую механизма реализации факторинговых схем при реструктуризации задолженностей предприятий за рубежом (рис. 3.1.).

Схема 1 показывает, что за рубежом структура организаций, имеющих непосредственное отношение к факторинговой индустрии, является четырехуровневой. Наибольшее число связей с другими субъектами имеют коммерческие банки и факторинговые компании, выступающие "поставщиками" факторинговых схем на рынок задолженностей.

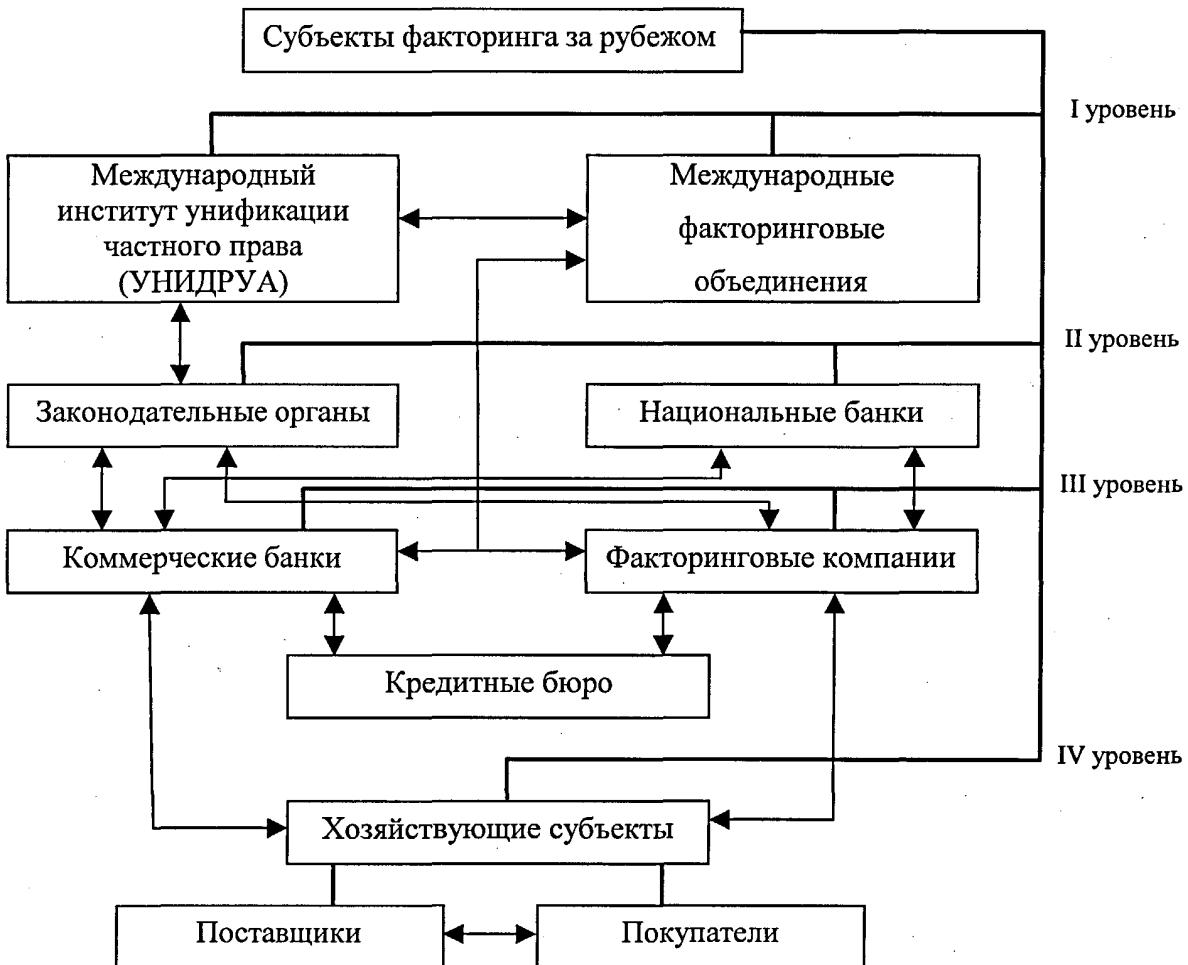


Рис. 3.1. Структура субъектной составляющей механизма реализации факторинговых схем предприятий за рубежом

Что касается особенностей структуры субъектной составляющей в

России, то необходимо отметить, что в ней практически отсутствует I уровень, так как членами международных факторинговых объединений являются единичные российские банки. Поскольку в нашей стране на данный момент экономическими субъектами, предоставляющими услуги по реализации факторинговых схем при реструктуризации задолженностей предприятий, являются только банки, необходимо ввести понятие банковских факторинговых схем.

Банковские факторинговые схемы – это банковская услуга, не требующая специального лицензирования и заключающаяся в финансировании оборотного капитала и управлении дебиторской задолженностью предприятия-поставщика под уступку этой задолженности с целью размещения средств, привлеченных во вклады, на счета и депозиты, для получения прибыли.

Взаимодействие субъектов банковских факторинговых схем при реструктуризации задолженностей предприятий осуществляется посредством следующих организационно-экономических связей:

- торговых отношений между предприятиями, в процессе которых возникает необходимость в проведении факторинговых схем;
- факторинговых соглашений между банками и предприятиями, под которыми понимается конкретная организация факторингового обслуживания.

Анализ банковских факторинговых схем при реструктуризации задолженностей предприятий дал автору основание утверждать, что в процессе реализации этих схем вне зависимости от вида схемы выделяются три основных этапа, которые позволяют автору четко структурировать процессы эффективной организации и использования факторинговых схем:

1. Обоснование и подготовка используемой банковской факторинговой схемы;

2. Юридическое оформление банковской факторинговой схемы;
3. Исполнение банковской факторинговой схемы.

Последовательность действий участников при реструктуризации задолженностей в рамках этих этапов представлена на рис. 3.2.

На первом этапе осуществляется подготовительная работа, предшествующая заключению договора факторинга, проведение которой обусловлено необходимостью подробного изучения всех условий банковской факторинговой сделки по реструктуризации задолженностей с целью минимизации возможных финансовых рисков.

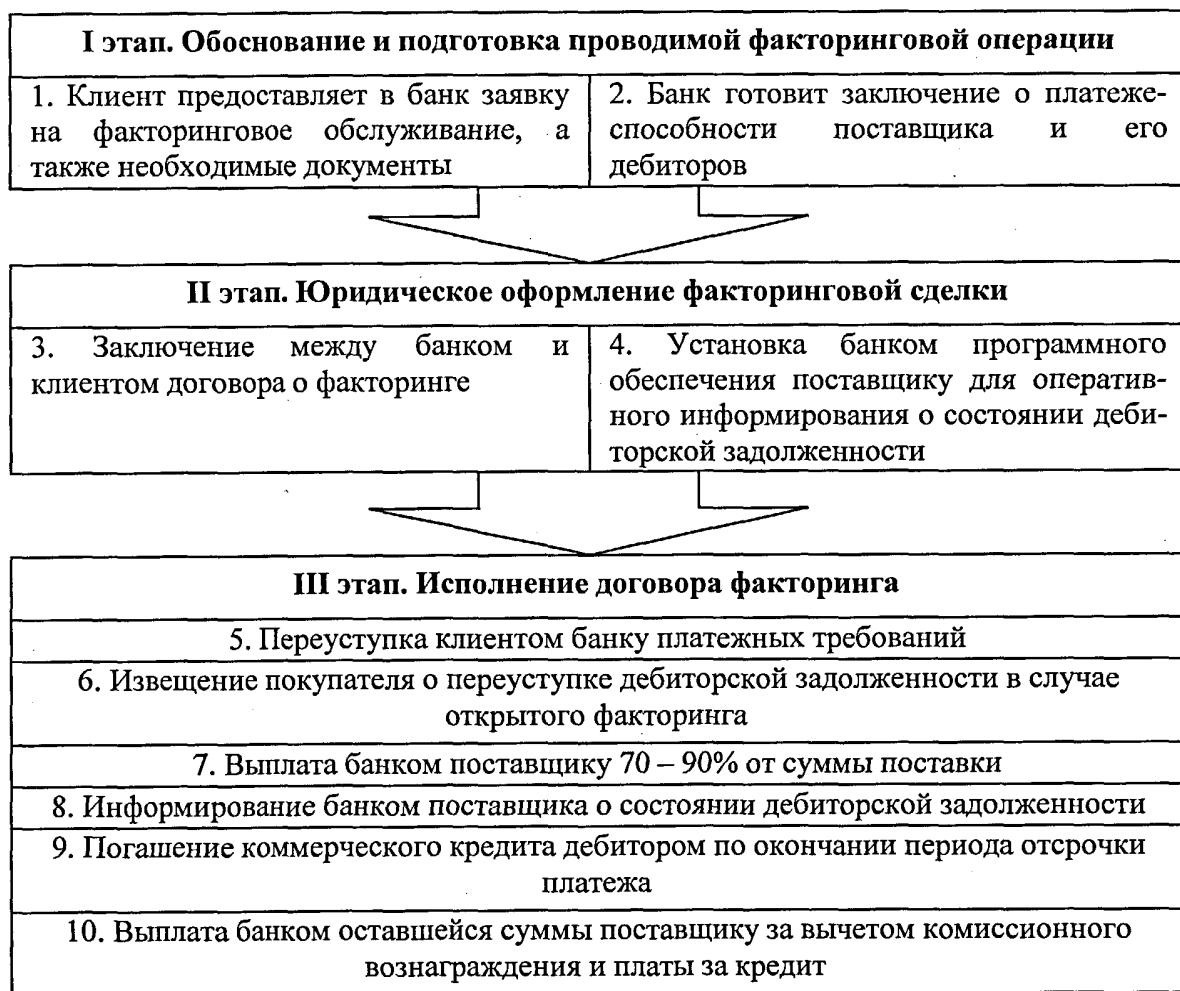


Рис. 3.2. Организация факторингового процесса при трехсторонней сделке по реструктуризации задолженностей предприятий

Автором разработан следующий алгоритм подготовки и обоснования использования банковской факторинговой схемы, который включает в

себя следующие моменты:

1. Предоставление заявки на факторинговое обслуживание предприятием-поставщиком. Одновременно с заявкой потенциальный клиент предоставляет банку необходимые документы, характеризующие его финансово-экономическое состояние и реальную оценку задолженностей. Автор сформировал примерный перечень документов, который необходим для рассмотрения просьбы предприятия об организации и использовании банковской факторинговой схемы:

- расшифровка дебиторской задолженности, являющейся предметом уступки или перечень потенциальных покупателей, получающих товар с отсрочкой платежа;
- контракты с покупателями;
- документы, подтверждающие поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг (накладная, акт сдачи-приемки услуг) и письменное подтверждение покупателей о получении товара соответствующего количества, качества и ассортимента;
- счета-фактуры;
- сведения о кредитах, полученных в других банках;
- бухгалтерская отчетность на несколько последних отчетных дат, заверенная налоговой инспекцией (балансы, форма 2 – "Отчет о прибылях и убытках" с расшифровкой в разрезе статей затрат). Бухгалтерская отчетность должна содержать расшифровки дебиторской и кредиторской задолженности, а также некоторые другие расшифровки по мере необходимости.

2. Оценка платежеспособности поставщика и его клиентов, а также эффективности реализации и использования банковской факторинговой схемы. От качества проведения данной оценки зависит степень рискованности схемы для банка. Банк анализирует всю деятельность поставщика, его взаимоотношения с покупателями, данные о структуре

заемствований у других банков, состояние внутрифирменных счетов, численность клиентов, дебиторов.

На этом этапе также должны быть выяснены причины возникновения рекламаций, их доля в общем объеме товарооборота, выявлены случаи поставки некачественной продукции.

По окончании первого этапа банк должен сделать вывод о величине рисков, присущих реализации банковской факторинговой схемы для реструктуризации задолженностей конкретного клиента, и решить, принимать ли эти риски на себя в полном объеме, частично или отказаться от реализации схемы.

Не менее важная роль при обосновании использования банковских факторинговых схем принадлежит второму этапу, на котором происходит юридическое закрепление схемы. Осуществляемые на этом этапе факторинговые процедуры оформляются в договоре факторинга.

Договор о факторинговом обслуживании заключается, как правило, на срок от 1 до 4 лет. В нем отражаются все условия, на которых будет осуществляться факторинговая схема, в частности реквизиты платежных требований, доля суммы платежа банка от суммы платежных требований, порядок реализации банковской факторинговой схемы, максимальные суммы по операциям факторинга, размеры комиссионного вознаграждения, условия расторжения договора.

Аннулирование договора факторинга может произойти по взаимному согласию сторон, по просьбе одной из них или по причине неплатежеспособности поставщика.

После заключения договора банк – как правило, бесплатно – осуществляет установку программного обеспечения поставщику для оперативного информирования о состоянии дебиторской задолженности.

Третий этап факторингового процесса – это непосредственное исполнение банковской факторинговой схемы.

Практическая реализация договора факторинга начинается после того, как поставщик предоставит в банк копии выставленного на покупателя платежного требования, которое переуступается банку.

После изучения документов по поставке банк направляет извещение банку покупателя (возможно, в виде телеграммы) с требованием замены в платежном требовании наименования получателя на реквизиты банка, реализующего банковскую факторинговую схему. Кроме того, поставщик уведомляет покупателя с помощью специальной надписи на счете-фактуре о том, что единственным законным получателем платежа является банк. Также поставщик извещает покупателя о переуступке дебиторской задолженности в специальном письме.

Далее банк выплачивает поставщику авансовый платеж в размере 70-90% от суммы поставки в соответствии с условиями договора. Разница между 100% дебиторской задолженности и максимальным процентом, который банк готов заплатить поставщику предварительно, является необходимой гарантией того, что банк сможет вернуть хотя бы часть предоплаты в случае необходимости, которая может возникнуть при прекращении торговли поставщиком или нарушении им условий контракта.

Информирование поставщика о финансово-экономическом состоянии предприятия и, в частности, о состоянии дебиторской задолженности осуществляется периодически (может быть, даже ежедневно). Банк предоставляет клиенту полную информацию обо всех банковских факторинговых схемах, благодаря чему клиент может контролировать состояние дебиторской задолженности на текущий момент, движение денежных средств, а также получать статистику работы дебиторов и размеры лимитов финансирования оборотных средств предприятия.

По окончании периода отсрочки платежа покупатель осуществляет

погашение задолженности непосредственно банку. После этого банк выплачивает оставшуюся сумму поставщику за вычетом комиссионного вознаграждения и платы за кредит.

Рассмотрев все этапы предложенного автором алгоритма эффективной организации и управления банковскими факторинговыми схемами, можно сделать вывод об их сложности и многогранности. Банковская факторинговая схема включает целый комплекс взаимоотношений между ее участниками по реструктуризации задолженностей, поэтому для ее эффективности механизм должен быть тщательно отложен.

В рамках детального изучения механизма эффективной организации и использования банковских факторинговых схем автором проанализированы типы факторинговых соглашений, представляющих собой элемент функциональной составляющей рассматриваемого механизма. В зависимости от взаимных требований и обязательств поставщика и банка существует целый ряд базисных вариантов внутренних факторинговых проектов, которые отражены в табл. 3.4²⁸.

Таблица 3.4.

Сопоставление различных подходов к организации и управлению
банковскими факторинговыми схемами

	Учет продаж	Управление кредитом	Защита от сомнительных долгов	Информирование дебиторов	Фиксированный срок оплаты	Предварительная оплата (инвестирование)
Полное обслуживание без регресса	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Полное обслуживание с правом регресса	Да	Да	Нет	Да	Обычно нет	Да
Закрытый (агентский) факторинг	Да	Да	Иногда	Да	Иногда	Иногда
Агентский (оптовый) факторинг	Нет	Нет	Да	Да	Обычно нет	Да

²⁸ Иvasенко А. Г. Факторинг: сущность, проблемы, пути развития в России: Учебное пособие. М.: Вузовская книга, Новосибирск: НГАЭиУ, 1997. 58 с.

	Учет продаж	Управление кредитом	Защита от сомнительных долгов	Информирование дебиторов	Фиксированный срок оплаты	Предварительная оплата (инвестирование)
Учет счетов фактур	Нет	Нет	Возможно	Нет	Обычно нет	Да
Экспортный факторинг	Да	Да	Иногда	Да	Возможно	Да
Импортный факторинг	Да	Да	Иногда	Да	Возможно	Возможно

Сопоставление банковских факторинговых схем позволило автору сгруппировать функции банка в зависимости от типа соглашения. Эти функции, несомненно, обеспечат эффективную организацию и управление банковскими факторинговыми схемами.

На основании табл. 3.4. можно констатировать тот факт, что на практике используются самые разные варианты организации банковских факторинговых схем по реструктуризации задолженностей предприятий.

Соглашение о полном обслуживании (на базе открытого факторинга без права регресса - old line factoring). Заключается обычно при постоянных и достаточно длительных контактах между поставщиком и банком. Включает в себя:

- 1) полную защиту от возникновения сомнительных долгов и обеспечение гарантированного притока финансовых средств;
- 2) управление кредитом;
- 3) учет реализации;
- 4) финансирование в форме предварительной оплаты (по желанию поставщика) либо оплату суммы переуступленных долговых требований (за минусом издержек) к определенной зафиксированной дате.

Наступление срока оплаты в последнем случае может варьироваться, но обычно банки по соглашениям, не предусматривающим права регресса, гарантируют оплату по истечении определенного количества дней с даты приобретения долгового требования, независимо от того, оплатили ли клиенты свои долги или нет. Этот срок называется фиксированным сроком оплаты (fixed maturity period). Для его определения банк изучает

финансовую отчетность поставщика и производит расчет среднего срока оплаты его счетов клиентами. При дальнейшем сотрудничестве банк будет пытаться сократить фиксированный срок оплаты, чтобы сделать его меньше расчетного. Существенное преимущество для поставщика в данном случае заключается в том, что он знает точную дату получения средств от банка и соответственно может планировать сроки погашения своей задолженности. Практически всегда полное обслуживание реализуется лишь при условии, что поставщик переуступает банку долги всех своих клиентов. С точки зрения банка, это условие устраниет возможность его дискриминации, поскольку в противном случае поставщик может переуступить ему только те долговые требования, которые трудно инкассировать или по которым объективно максимальен кредитный риск. Подобная система выгодна и для поставщика: ему не придется вести специальный учет и осуществлять операции по отдельным, непереуступленным задолженностям. Таким образом, данное условие оптимально для обеих вовлеченных в банковскую факторинговую схему сторон.

Дробный факторинг (split factoring) (разновидность факторинга с полным обслуживанием). Используется обычно крупными поставщиками, которые переуступают все свои долговые требования не одной, а нескольким банкам. Дробление осуществляется обычно по географическим районам, по группам товаров. При использовании подобной схемы поставщики преследуют цель минимизации риска неправильного выбора банка. Кроме того, не каждый банк может обслужить широко диверсифицированного поставщика из-за своей более узкой специализации.

Соглашение о полном обслуживании с правом регресса. Характеризуется тем, что банк не страхует кредитный риск, то есть он вправе вернуть поставщику долговые требования на любую сумму, если

они не оплачены покупателем продукции в течение определенного срока (как правило, в течение 90 дней с установленной даты платежа).

Агентское соглашение, или соглашение об оптовом (открытом) факторинге - bulk, wholesale factoring. Предприятие может внедрить собственную эффективную систему учета и управления предоставленными кредитами, тем не менее, оно будет нуждаться в защите от кредитных рисков. Банк, оказывающий услуги по организации банковской факторинговой схемы, будет стремиться предложить предприятию заключить агентское соглашение, в соответствии с которым он будет приобретать неоплаченные долговые требования, а поставщик непосредственно выступать в качестве агента по их инкассированию. Соответствующая надпись на счете-фактуре будет уведомлять о непосредственном участии в сделке банка. Но вместо указания реализовать платеж в пользу банка будет специально оговорено, что платеж следует производить на имя поставщика, выступающего в качестве его агента, но в пользу вовлеченного в операцию банка. Преимущество данного соглашения заключается в том, что снижаются расходы банка по оценке кредитоспособности должника и, следовательно, уменьшается плата, взимаемая с поставщика за обслуживание.

Соглашение об учете (дисконтировании) счетов – faktur (invoice discounting, confidential invoice factoring). Заключается, если поставщик заинтересован только в кредитовании со стороны банка. Подобное соглашение подписывается только при условии устойчивого финансового положения поставщика, так как обслуживание в этом случае довольно рискованно для банка, поэтому он выдвигает наиболее жесткие требования к поставщику.²⁹

Диапазон услуг банковских факторинговых схем колеблется от

²⁹ Иvasенко А. Г. Факторинг: сущность, проблемы, пути развития в России: Учебное пособие. М.: Вузовская книга, Новосибирск: НГАЭиУ, 1997. С. 25 – 29.

оказания единичных услуг до всестороннего факторингового обслуживания. На основании этого можно сделать вывод о том, что банковские факторинговые схемы при реструктуризации задолженностей предприятий обеспечивают высокую степень приспособляемости к запросам клиентов, к расширению форм обслуживания для максимального удовлетворения их потребностей. В результате проведенного анализа составляющих механизма реализации банковских факторинговых схем можно представить его действие в виде схемы (см. рис. 3.3.).



Рис. 3.3. Структура механизма организации банковской факторинговой схемы

Рассматривая данную схему механизма эффективной организации и управления банковскими факторинговыми схемами при реструктуризации задолженностей предприятий, можно сделать вывод, что они призваны оказывать содействие развитию и распространению факторингового

обслуживания клиентов и повышению его эффективности. Для реализации данной цели, с одной стороны, создаются международные факторинговые объединения, а с другой – разрабатываются международные законодательные документы, регулирующие факторинговые отношения банков и проводимые ими банковские факторинговые схемы.

3.2. Перспективы реструктуризации задолженностей с использованием схем вексельного обращения

Законодательной основой вексельного обращения в Российской Федерации является Федеральный закон от 11 марта 1997 г. №48-ФЗ "О переводном и простом векселе". Закон имеет, в основном, отыскочный характер и базируется на положениях Женевской конвенции от 7 июня 1930 г., установившей Единообразный закон о переводном и простом векселях. Наряду с этим вексельное обращение регулируется ГК РФ (ст. 142 "Ценная бумага"; 143 "Виды ценных бумаг"; 815 "Вексель") и прочими нормативно-правовыми актами.

Что касается нормативного регулирования вексельного обращения в части бухгалтерского и налогового учета, то оно осуществляется на базе следующих документов:

- НК РФ;
- приказа Минфина России от 15 января 1997 г. №2 "О Порядке отражения в бухгалтерском учете операций с ценными бумагами";
- письма Минфина России от 31 октября 1994 г. №142 "О порядке отражения в бухгалтерском учете и отчетности операций с векселями, применяемыми при расчетах организациями за поставку товаров, выполненные работы и оказанные услуги";
- Методических рекомендаций о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации, утвержденные приказом Минфина России от 28 июня 2000 г. №60-н;

- Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. №34-н (с изменениями и дополнениями);
- Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению, утвержденные приказом Минфина России от 31 октября 2000 г. №94-н;
- Положения по бухгалтерскому учету "Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию" (ПБУ 15/01), утвержденное приказом Минфина России от 2 августа 2001 г. №60-н;
- письма МНС России от 5 июля 2001 г. №02-5-11/292-Т933 "Об учете процентов по векселям, выпущенным покупателем для обслуживания сделки" и др.

Статья 143 ГК РФ относит вексель к числу ценных бумаг. Основное отличие векселя от других ценных бумаг заключается в том, что это не эмитируемая, а ордерная ценная бумага. Следовательно, выдача векселя не предусматривает реализацию процедур по осуществлению эмиссии ценных бумаг.

Поскольку ст. 4 Федерального закона "О переводном и простом векселе" допускает возможность составления векселя только на бумаге, он не может быть оформлен на других носителях. Поэтому к обязательству, которое по тексту названо вексельным, но не зафиксировано на бумажном носителе, не применимы нормы вексельного права. Этим определен строго формальный характер ценной бумаги вообще и векселя в частности.

Вексель представляет собой абстрактную сделку, т.е. сделку, не зависящую от своего основания. Должник по векселю обязан в указанный в нем срок произвести платеж только по той причине, по которой выдан вексель, и это обязательство не может быть поставлено в зависимость от наступления какого-либо события. Выдача векселя юридически не связана с конкретным договором. Следует также отметить, что предметом

вексельного обязательства могут быть исключительно денежные средства.

Основой вексельной сделки с экономической точки зрения является коммерческий кредит, предоставляемый предприятиями друг другу, минуя кредитные организации.

Основными участниками вексельных правоотношений являются векселедатель, векселедержатель и плательщик. В зависимости от того, кто выступает в качестве плательщика по векселю – сам векселедатель или третье лицо – различают две разновидности векселей: простой и переводной.

Простой вексель (соло-вексель) составляется и подписывается должником и содержит его безусловное обязательство уплатить кредитору определенную сумму в обусловленный срок в определенном месте; предназначен для оформления кредиторской задолженности.

Переводной вексель (тратта) составляется и подписывается кредитором (трассантом) и содержит приказ должнику (трассату) уплатить в указанные сроки обозначенную в векселе сумму третьему лицу (ремитенту). Следовательно, переводной вексель используют для оформления дебиторской задолженности. Ему свойственно такое правовое явление, как акцепт.

Акцепт – согласие плательщика, указанного векселедателем в переводном векселе, с предложением оплатить означенную в нем сумму в срок и на условиях, изложенных в тексте векселя, посредством проставления на нем собственоручной подписи. Акцепт векселя может быть только добровольным, иначе говоря, никто не вправе принудить трассата к акцепту векселя. Плательщик, не акцептовавший переводной вексель, не несет ответственности перед векселедержателем. В этом случае последний имеет право взыскать соответствующую сумму с самого векселедателя.

Платеж по векселю может быть обеспечен (полностью или частично)

посредством авала – гарантии по вексельному обязательству. Авалист во всех случаях отвечает солидарно с лицом, за которое он совершил авал, причем перед любым законным векселедержателем. Аваль оформляется гарантийной надписью авалиста на векселе или дополнительном листе либо выдачей отдельного документа. Объем и характер ответственности авалиста соответствуют объему и характеру ответственности лица, за которое дан аваль. Авалист, оплативший вексель, имеет право требовать возмещения платежа с того лица, за которое он дал аваль, а также с лиц, ответственных перед последним.³⁰

Обращаемость векселя обеспечивается тем, что первый приобретатель имеет право передавать его в собственность другому лицу. Такое же право имеет каждый из последующих приобретателей векселя. Передача производится посредством совершения на векселе передаточной надписи, носящей название индоссамента.

Индоссамент выполняет три функции:

- гарантии оплаты векселя со стороны индоссанта;
- подтверждения права очередного держателя на законное владение векселем;
- передачи векселя.

Передаточная надпись, так же, как и обязательство платить по векселю, является простой и ничем не обусловленной. Частичный индоссамент недействителен. Количество индоссатов на одном векселе не ограничено, они должны проставляться на самом векселе либо на присоединенном к нему добавочном листе и обязательно должны быть подписаны индоссантом. Если при этом указывается наименование нового векселедержателя, то индоссамент является именным; если ставится только подпись индоссанта либо не содержится указания лица, в пользу

³⁰ Захарин В.Р. Все о векселе. Практика применения. Учет. Налоги. Нормативное обеспечение. М.: ДИС, 1998. С. 14 – 22.

которого передается вексель, то индоссамент называется бланковым.

Вексель представляет собой абстрактное денежное обязательство строго установленной законом формы. Вексель должен содержать следующие обязательные реквизиты:

- наименование "вексель", включенное в текст документа и выраженное на том языке, на котором он составлен;
- наименование того, кто должен платить;
- срок платежа;
- место, в котором должен быть совершен платеж;
- наименование того или по приказу кого платеж должен быть совершен;
- дату и место составления векселя;
- подпись того, кто выдает вексель.³¹

Помимо перечисленных реквизитов, простой вексель должен содержать простое и ничем не обусловленное обещание (обязательство), а переводной вексель – простое и ничем не обусловленное предложение (просьбу) уплатить определенную денежную сумму.

Документ, в котором отсутствует какой-либо из указанных выше реквизитов, не имеет силы векселя, за исключением случаев:

- вексель, срок платежа по которому не указан, рассматривается как подлежащий оплате по предъявлении;
- при отсутствии особого указания место, обозначенное рядом с наименованием плательщика, считается местом платежа и одновременно местом жительства плательщика;
- вексель, в котором не указано место его составления, признается подписанным в месте, обозначенном рядом с наименованием

³¹ Постановление Правительства Российской Федерации от 26 сентября 1994 г. №1094 "Об оформлении взаимной задолженности предприятий и организаций векселями единого образца и развитии вексельного обращения" (с изменениями и дополнениями)

векселедателя.

Сроки платежа могут быть указаны в следующих вариантах:

- на определенный день;
- во столько-то времени от составления векселя – срок платежа, назначенный путем указания точного количества дней, считается наступившим в последний из этих дней, а не в день после него. Начальный пункт исчисления является датой векселя, с которой начинается исчисление; день даты в счет периода не входит. Если срок платежа назначен на начало, середину или конец месяца, то под этим выражением понимается 1-е, 15-е или последнее число месяца;
- по предъявлении – в этом случае день предъявления является и днем платежа, что создает неудобство для плательщика, которому необходимо всегда иметь наготове определенную сумму денег. Если в векселе не оговорены максимальные и минимальные сроки предъявления, считается, что он должен быть предъявлен к платежу в течение года со дня его составления;
- во столько-то времени от предъявления векселя – такой вексель дает плательщику возможность подготовиться к платежу. Здесь важен день предъявления (дата отметки плательщика на векселе о согласии на оплату или дата протеста), так как от него начинается отсчет срока платежа. Исчисление срока платежа производится тем же порядком, что и по векселям со сроком платежа "во столько-то времени от составления".

Если срок платежа попадает на нерабочий день, то по действующему законодательству платеж может быть потребован лишь в первый следующий за ним рабочий день.

Российским законодательством установлено деление векселей только на простые и переводные. Однако имеет место дополнительная классификация векселей, которая не закреплена законодательно, но широко используется как в специальной литературе, так и при

осуществлении хозяйственных операций.

С точки зрения практики хозяйственного оборота большое значение имеет деление векселей на товарные и финансовые.

Товарный (коммерческий) вексель используют во взаимоотношениях покупателя и продавца в реальных сделках, связанных с поставкой продукции, выполнением работ, оказанием услуг. Товарный вексель является средством оформления кредита, предоставленного продавцом покупателю в виде отсрочки уплаты денег за проданные товары.

Финансовый вексель является непосредственным следствием договора займа, когда одна сторона получает от другой некоторую сумму денег, выдавая взамен вексель. Вексель признается финансовым, если приобретается с целью вложения свободных денежных средств.

Разделение векселей на товарные и финансовые условно, так как вексель в одной ситуации для предприятия может быть товарным (расчетным), а в другой ситуации финансовым. Таким образом, тот или иной вид векселя определяется экономико-правовым содержанием операции, которая осуществляется с использованием векселя.

Обеспечительные векселя используются в качестве средства обеспечения своевременности и точности исполнения обязательства по какой-либо другой сделке. Обязанная сторона выдает контрагенту соловьевексель по предъявлении, который может быть предъявлен к платежу при невыполнении векселедателем обязательства, которое обеспечивает вексель. Векселя могут быть процентными и беспроцентными.

По беспроцентному векселю при погашении уплачивается только его номинальная стоимость.

Вексель считается процентным в том случае, если векселедатель обусловил, что на вексельную сумму должны начисляться проценты (например, 20% годовых). Такая оговорка может быть включена векселедателем в переводной вексель со сроком платежа "по

"предъявлении" или "во столько-то времени от предъявления", т.е. с неопределенным в момент составления сроком платежа.

Процентная оговорка имеет силу, когда она:

- помещена в самом векселе;
- включает процентную ставку (способ ее обозначения — число со знаком % или десятичная дробь).

Процентные векселя служат для привлечения денежных средств, и доходом по ним является маржа. Проценты начисляются и выплачиваются только при погашении векселя; при этом количество дней в месяце условно принимается за 30, а в году — за 365.

Доходными являются и дисконтные векселя, которые приобретаются по цене ниже номинала, а погашаются по номинальной стоимости.

Оплата векселя в установленный срок погашает вексельное обязательство. К платежу вексель должен быть предъявлен в день оплаты либо в течение двух следующих рабочих дней. Плательщик не может требовать от векселедержателя, чтобы тот принял платеж до срока. При платеже по векселю плательщик обязан проверить правильность ряда индоссаментов, но не действительность подписей под ними.

Действующим законодательством не регламентируется процедура предъявления векселя к оплате. Часто векселедатель (или плательщик, если вексель переводной) требует передать ему подлинный экземпляр векселя. Однако, по мнению специалистов, он вправе требовать передачи подлинника векселя только после того, как оплатит его. Необходимо также помнить, что подлинный экземпляр векселя может понадобиться впоследствии для предъявления требования к другим лицам (например, индоссантам), если сам должник не оплатит вексель. Кроме того, подлинник векселя необходим для взыскания денежных средств по нему в судебном порядке. В любом случае во избежание возможных проблем целесообразно заранее приготовить нотариально удостоверенные копии

векселя.

Следовательно, при наступлении срока платежа по векселю подлинник векселя с отметкой векселедателя или плательщика должен оставаться у векселедержателя, а векселедателю или плательщику по векселю передается его нотариально удостоверенная копия. Может быть составлен акт о предъявлении векселя, скрепленный подписями обеих сторон. Если должник отказывается от составления акта, можно составить односторонний акт, заверив его у третьего, незаинтересованного лица.

После оплаты векселя векселедержатель передает векселедателю или плательщику оригинал. Последний может потребовать, чтобы векселедержатель сделал на нем отметку о получении платежа. Если в день платежа оплата по векселю произведена не будет, вексель должен быть опротестован.

Нормативно установлены сроки для опротестования векселя:

- если вексель выдан со сроком платежа "на определенный день", "во столько-то времени от составления" или "во столько-то времени от предъявления", протест в неплатеже по векселю должен быть совершен в один из двух рабочих дней, следующих за днем оплаты (например, если вексель был выдан со сроком платежа "на определенный день" – 12 апреля 2003 г., он подлежит оплате 12 апреля 2003 г. либо в один из двух следующих рабочих дней – 15 или 16 апреля 2003 г.; если в эти дни платежа не последует, то в течение двух следующих рабочих дней, т.е. 17 – 18 апреля 2003 г., вексель должен быть опротестован);
- если вексель выдан со сроком платежа "по предъявлении", то протест в неплатеже должен быть совершен в течение года со дня его составления (например, если вексель выдан 20 мая 2002 г., он может быть предъявлен к оплате в течение одного года, т.е. не позднее 20 мая 2003 г.; если же вексель был предъявлен к оплате 1 августа 2002 г., а оплата не последовала, протест может быть совершен в период с 2 августа 2002 г. по

20 мая 2003 г.).

Протест совершается нотариусом по месту нахождения должника путем составления акта о протесте векселя. Несовершение протеста не лишает векселедержателя права требования платежа от должника по векселю. Однако недооценивать значение протеста все же не стоит. Дело в том, что совершение протеста дает векселедателю право требовать оплаты не только от основного должника (векселедателя или плательщика по переводному векселю), но и от других обязанных лиц, главным образом от индоссантов. При отсутствии протеста он лишается такой возможности, за исключением случаев, когда вексель содержит оговорку типа "оборот без издержек", "без протеста", сделанную векселедателем или индоссантом. Наличие таких оговорок освобождает от необходимости совершения протеста.

В случае отказа от платежа по векселю векселедержатель может предъявить в суд иск к векселедателю (плательщику по переводному векселю). При своевременном совершении протеста векселедержатель может обратить свой иск против индоссантов, векселедателя (по переводному векселю) и других обязанных по векселю лиц.

Необходимо обратить внимание на то обстоятельство, что вексельное законодательство содержит специальные нормы, регулирующие ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства по оплате векселя. В соответствии со ст. 48 упомянутого выше Положения о переводном и простом векселе, векселедержатель вправе требовать от того, кому он предъявляет иск:

- проценты, начисляемые со дня срока платежа (в размере 6%);
- пению в размере 3 % со дня срока платежа.

При этом, согласно ст. 3 Федерального закона "О переводном и простом векселе", в отношении векселя, выставленного к оплате и подлежащего оплате на территории Российской Федерации, проценты и

пеня, указанные в ст. 48, 49 вышеупомянутого Положения, выплачиваются в размере учетной ставки ЦБ РФ по правилам, установленным ст. 395 ГК РФ. Этими правилами, в частности, предусмотрено, что во внимание принимается учетная ставка ЦБ РФ на момент исполнения денежного обязательства, т.е. на момент фактического платежа по векселю. Если вексель не оплачен плательщиком в добровольном порядке и векселедержатель обратился с иском в суд, последний вправе взыскать с должника проценты и пению исходя из учетной ставки ЦБ РФ на момент обращения с иском или на момент вынесения решения.

Если вексель выдан для расчетов за поставленные товары (выполненные работы, оказанные услуги), то он считается товарным.

В данном случае на практике покупатель может выдать продавцу собственный простой вексель – безусловное денежное обязательство выплатить в момент окончания отсрочки платежа согласованную сторонами денежную сумму или вексель третьего лица. Это, во-первых, позволяет продавцу быть более уверенным в возможности взыскать с покупателя причитающуюся денежную сумму и, во-вторых, дает ему в руки самостоятельное расчетное средство, которым он может погасить собственную кредиторскую задолженность, для чего вексель с согласия кредитора должен быть ему передан посредством индоссамента.

Получив коммерческий кредит в виде отсрочки платежа, покупатель некоторое время как бы пользуется денежными средствами продавца. Поэтому совершенно естественной с его стороны является уплата продавцу процентов. При оформлении коммерческого кредита собственным векселем обязательство по уплате указанных процентов фиксируется одним из двух способов:

– сумма процентов прибавляется к первоначальной договорной стоимости товаров (работ, услуг), и уже на общую сумму выписывается вексель;

- вексель выписывается на сумму первоначальной договорной стоимости товаров (работ, услуг), и обязательство о начислении на эту сумму процентов по определенной ставке оформляется на векселе дополнительной записью.

Автором также formalизованы следующие особенности учета оборотов товарных векселей, а именно:

- товарные векселя принимаются к учету только по номиналу, указанному на векселе;
- доход по товарному векселю (превышение вексельной суммы над суммой дебиторской задолженности) возникает в момент оформления векселя;
- продажа на сторону или предъявление товарного векселя по цене ниже номинала признается убытком;
- днем совершения оборота по товарному векселю считается дата получения по нему средств.

Согласно правилам, установленным упомянутым выше письмом Минфина России от 31 октября 1994 г. №142, с выдачей покупателем векселя обязательственные отношения между ним и продавцом сохраняются, происходит лишь замена обязательства по оплате продукции обязательством по оплате векселя.

В налоговом законодательстве прекращение встречного обязательства покупателя по оплате полученных товаров (работ, услуг) путем выдачи покупателем векселя также не считается оплатой.

Бухгалтерский учет векселей (сумм, указанных в них), применяемых при расчетах между предприятиями за поставленные товары (продукцию), выполненные работы и оказанные услуги, осуществляется:

- у предприятия, выдавшего вексель (векселедателя), – на счетах 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками", 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами", субсчет "Векселя выданные", в

корреспонденции с дебетом счетов учета материальных ценностей или затрат на производство, расходов на продажу;

– у предприятия – получателя денег по векселю (векселедержателя) при его получении – по дебету счета 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками", субсчет "Векселя полученные", в корреспонденции с кредитом счета 90 "Продажи".

Построение аналитического учета по счетам 60, 62, 76 должно обеспечивать получение необходимых данных о суммах полученных и выданных векселей и отдельно процентов по ним:

- по выданным векселям, срок оплаты которых не наступил (счета 60, 76);
- по полученным векселям, срок оплаты которых не наступил (счет 62);
- по выданным векселям с просроченным сроком оплаты (счета 60, 76);
- по полученным векселям с просроченным сроком оплаты (счет 62).

Векселя, приобретенные за плату или в обеспечение выданного займа, называются финансовыми и учитываются на счете 58 "Финансовые вложения". Векселя, выданные в обеспечение полученных займов, учитываются на счетах 66 "Расчеты по краткосрочным кредитам и займам" и 67 "Расчеты по долгосрочным кредитам и займам".

При использовании векселей в хозяйственных операциях следует учитывать двоякую природу векселя: во-первых, это ценная бумага и, следовательно, самостоятельный объект гражданских прав (его можно продать, передать в залог, внести в уставный капитал и т. п.); во-вторых, это документ, удостоверяющий имущественное право требования платежа. Поэтому при передаче векселя третьему лицу передаются как сам вексель, так и права по нему. При этом передача векселя осуществляется на

основании акта передачи, который составляется и подписывается обеими сторонами сделки.

Права по векселю передаются путем совершения на нем передаточной надписи – индоссамента, выполняемой на оборотной стороне векселя или добавочном листе (аллонже).

Все ценные бумаги, хранящиеся в организации с учетом требований приказа Минфина России от 15 января 1997 г. №2 "О Порядке отражения в бухгалтерском учете операций с ценными бумагами", должны быть описаны в книге учета ценных бумаг. Следовательно, векселя, которые выписываются векселедателем и принимаются векселедержателем, также должны быть зафиксированы в указанной книге.

В книге учета ценных бумаг должны быть указаны следующие обязательные реквизиты: наименование эмитента; номинальная цена; покупная стоимость; номер; серия; общее количество; дата покупки; дата продажи.

В качестве предложения автор рекомендует включить в книгу учета ценных бумаг несколько разделов:

- векселя, выписанные за полученные товарно-материальные ценности (работы, услуги);
- векселя, полученные за поставленные товарно-материальные ценности (работы, услуги);
- векселя, полученные в качестве финансовых вложений, и др.

Содержание каждого конкретного раздела будет зависеть от операций, которые совершаются на предприятии.

Если векселедатель до наступления срока платежа путем индоссамента передает вексель своему кредитору для погашения задолженности (например, за полученные материалы), то операцию по его передаче, по мнению автора, необходимо отражать с использованием счета 91 "Прочие доходы и расходы". При этом следует составить следующие

бухгалтерские записи:

Д-т сч. 91 "Прочие доходы и расходы"

К-т сч. 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками", субсчет "Векселя полученные";

Д-т сч. 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" К-т сч. 91 "Прочие доходы и расходы".

Получатель, рассчитываясь за полученные товарно-материальные ценности векселем, может включить в его текст условие о процентах.

Согласно ПБУ 9/99, 10/99 и 15/01, проценты по векселю, как проценты по ценной бумаге, должны учитываться в составе операционных расходов (у векселедателя) и операционных доходов (у векселедержателя) на счете 91 "Прочие доходы и расходы".

3.3. Формирование реестра старения долгов и расчет эффективности операций по управлению задолженностью предприятия

Задолженности предприятий – звучное название, подразумевающее под собой всего лишь ответ на три простых вопроса: кому предоставлять кредит, на каких условиях и как много? Основной же критерий эффективности операций по реструктуризации задолженности предприятия – это рост доходности по основной деятельности, либо вследствие увеличения объемов продаж (что будет происходить при либерализации кредитной политики предприятия), либо за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности (чему способствует ужесточение кредитной политики). Найти оптимальную точку в формировании дебиторской и кредиторской задолженности предприятия помогает использование предельного анализа, формальный язык которого строго определяет желаемое равновесие в объемах и сроках предоставления отсрочки платежа: либерализация кредитной политики уместна до тех пор, “пока дополнительные выгоды от увеличения объема

реализации не сравняются с дополнительными издержками по предоставляемому кредиту”.

Автором formalизован следующий инструментарий для формирования политики предприятия в сфере управления и реструктуризации своей дебиторской и кредиторской задолженностями.

Инструменты политики по управлению и реструктуризации дебиторской и кредиторской задолженностями представляют собой как шаблоны для оценки потенциальных дебиторов, так и регламент или процедуры работы соответствующей службы предприятия. Следуя трем основным вопросам политики, возможно выделить ряд инструментов, определяющих ответы на них.

Ответ на вопрос “кому предоставлять кредит?” в большей степени зависит от риска невозврата кредита или затягивания сроков распоряжения полученными ресурсами. Поэтому распределение покупателей по группам риска является одной из основных задач политики в сфере управления и реструктуризации дебиторской и кредиторской задолженностями предприятия. Одним из наиболее распространенных инструментов для решения этой задачи является *метод оценки кредитной истории* (credit scoring). Он основан на ранжировании покупателей по ряду выбранных показателей и введению критериев принятия решения по предоставлению кредита. Использование данного метода помогает оценить, насколько рискованно предоставление отсрочки платежа тому или иному покупателю. Вследствие широкого распространения метод оценки кредитной истории получил различные интерпретации, поэтому интересно рассмотреть его использование на конкретном предприятии.

Для оценки кредитной истории основных дебиторов было выделено пять основных показателей:

- период работы с покупателями;
- период существования предприятия;

- объем накопленной дебиторской задолженности свыше одного квартала;
- среднемесячный объем продаж, приходящийся на данного покупателя;
- чистый денежный поток при расчете (определялся как сумма расчетов за отгруженную продукцию взвешенная по стоимости товаров, поступающих по бартерному обмену).

Введение показателя чистого денежного потока в первую очередь связано с большой долей бартерных операций и необходимостью оценить реальную денежную массу, поступающую за отгруженную продукцию. Так как предоставление кредитов своим покупателям в основном обосновано ростом объемов продаж, то на предприятии решили, что не имеет смысла стимулировать продажи, приносящие минимальный денежный поток.

Рассчитывался показатель чистого денежного потока следующим образом:

$$NM = C + \sum_{i=1}^n \left(Q_n \times \frac{P(a)_n}{P(m)_n} \right)$$

где NM – чистый денежный поток;

C – объем оплаты за отгруженную продукцию, поступившую в денежном эквиваленте;

Q_n – объем n -го бартерного товара в стоимостном выражении;

$P(a)_n$ – рыночная цена n -го товара при оплате “живыми” деньгами;

$P(m)_n$ – учетная цена n -го товара, зафиксированная в платежных документах.

На следующем шаге все показатели были переведены в 100-балльную шкалу. При этом наивысший бал в этой шкале присваивается наиболее предпочтительному значению. Так, при отсутствии у предприятия дебиторской задолженности со сроком свыше одного квартала, по данному показателю у него будет зафиксировано 100 баллов.

Затем каждому показателю присваиваются веса значимости и выводится сводный рейтинг выбранного предприятия. Примерный расчет рейтинга представлена в табл. 3.6.

Таблица 3.6.

Расчет сводного рейтинга предприятия-дебитора

Показатели	Балльная оценка	Вес	Взвешенная оценка
Период совместной работы	90	0,20	18
Период существования	100	0,15	15
Дебиторская задолженность свыше квартала	100	0,20	20
Среднемесячный объем продаж	100	0,15	15
Чистый денежный поток	60	0,30	18
ИТОГО		1	86

Веса значимости могут быть проставлены экспертным путем. Однако их возможно рассчитать и на основе прошлых данных работы предприятия. Для этого набирается статистика по выбранным показателям и с помощью коэффициентов корреляции определяется влияние каждого из них на погашение дебиторской задолженности.

Полностью полагаться на данные прошлых периодов не стоит – слишком динамично изменяется окружение предприятия и условия работы с ним. Однако альтернативные расчеты могут выявить не замеченные ранее противоречия и предложить дополнительные варианты. Следует не забывать один из основных принципов управления – качество принятого решения прямо пропорционально зависит от количества рассмотренных вариантов и объема проведенной аналитической работы.

Расчет взвешенных оценок по всем крупным дебиторам позволяет определить приоритеты при рассмотрении вариантов их кредитования. Таким образом, предприятие делает первый шаг в оптимизации структуры дебиторской задолженности.

Любая коммерческая структура всегда ограничена в финансовых

ресурсах, поэтому задача эффективного их распределения при минимальных рисках наиболее актуальна. Если метод оценки кредитной истории позволяет взвесить риски, связанные с предоставлением кредитов отдельным покупателям, то *метод определения оптимального срока кредита* (the economic time of credit) дает представление об эффективности коммерческой сделки, отвечая на вопрос об условиях размещения коммерческого кредита.

Предприятия выступают кредиторами для своих покупателей вовсе не из доброго отношения к ним. Основной лейтмотив подобных сделок заключается в попытках увеличения объемов продаж. К сожалению, находясь в слабой конкурентной позиции, большинство промышленных предприятий в России чаще рассматривают вопрос сокращения рынков сбыта при отказе акцептовать ужесточающие требования покупателей. В принципе, это лишь оборотная сторона все той же зависимости: обычно увеличение сроков дебиторской задолженности ведет к росту объемов продаж. Расчет оптимальной политики по срокам кредитов сводится к сравнению дополнительных доходов, полученных в результате роста продаж и затрат, связанных с финансированием возросшей дебиторской задолженности.

Автором также разработаны стандарты предоставления коммерческих кредитов в плане оптимизации схем реструктуризации задолженностей предприятия.

Если продажами на предприятии занимаются более одного человека, появляется необходимость в согласовании их деятельности. Дальнейшее увеличение персонала ведет к дифференциации требований к профессиональной подготовке и ответственности за принимаемые решения. Кроме этого, решения по предоставлению скидок или изменению условий поставок по отношению к отдельным контрагентам влияют и на совокупные продажи. На некоторых промышленных предприятиях стала

привычной практикой для коммерческих структур вести переговоры исключительно с директорским корпусом. Только это позволяет оперативно решать вопросы и претендовать на более льготные условия. Подобная логистика продаж, прямо сказать, не самая оптимальная. И вопрос заключается не столько в желании высшего руководства замкнуть на себя основные решения по сбыту, сколько в отсутствии единых подходов к организации этой деятельности и процедур контроля и оценки эффективности ее исполнения. Неудивительно, что потребность в стандартизации деятельности по продажам постоянно озвучивается высшим управленческим персоналом и является хитом в управленческом консультировании.

Как уже стало понятным из представленного выше инструментария, основными параметрами постановки и реализации кредитной политики на предприятии при разработке схем управления и реструктуризации задолженностей являются:

- объем продаж по отдельным группам товаров (также может проводится сегментация по видам бизнеса или территориальному признаку);
- объем инвестиций в дебиторскую задолженность и стоимость привлекаемого для этих целей капитала (бесплатность задолженности перед персоналом и основными поставщиками является лишь кажущейся, принося неисправимый ущерб предприятию в более длительной перспективе, поэтому, в случае с российским бизнесом, также требует оценки альтернативных убытков);
- величина невозвратных долгов по дебиторской задолженности.

Применяя стандарты предоставления коммерческих кредитов, предприятие вовсе не вводит новые нормативы, обязательные к исполнению и однозначные в своем толковании. Стандарты, скорее, заключаются в минимально допустимых условиях, которые должны

выполняться покупателями, нежели в нормируемых величинах объемов и сроков кредитования. Поэтому чаще всего задаются стандарты не абсолютными значениями, а некоторыми интервалами.

В отношении метода оценки кредитной истории, рассмотренного ранее, работа с рейтингом основных покупателей регламентируется, по мнению автора, следующим образом:

- при наборе менее 50 баллов кредит компаниям не предоставляется;
- от 50 до 70 баллов компаниям предлагается ограниченное кредитование, которое может быть выражено в дополнительных условиях (например, в оформлении продаж с помощью векселей, включающих процентный доход) или ограничениях на сумму кредита с последующим жестким контролем графика его возврата;
- при более чем 70 баллов предоставляется кредит на обычных условиях, а также возможны эксклюзивные условия в случае стратегической значимости конкретного покупателя или предполагаемых экономических выгод в будущем.

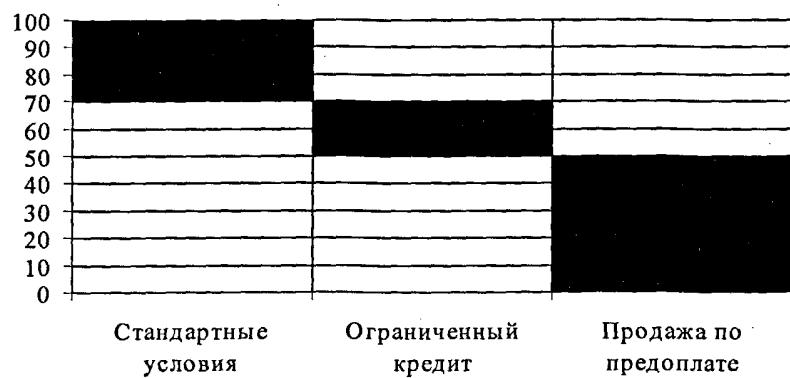


Рис.3.4. Условия предоставления кредита предприятия-дебитора в зависимости от его рейтинга

Регламентация управленческих решений о предоставлении кредита посредством бального рейтинга покупателей построена на элементарном *принципе экономической отдачи* (economic trade-offs), согласно которому

все выгоды от принятия любого управленческого решения должны быть соотнесены с затратами по реализации этого решения. Выгодами в нашем случае является рост вклада на покрытие в результате увеличения объемов продаж, а затратами – стоимость привлекаемого капитала и прогнозируемый объем невозвратных долгов.

Прогнозируемый вклад на покрытие после выплаты затрат на привлекаемый капитал рассчитывается по следующей формуле:

$$MPACC = \sum_{i=1}^n (P_i \times (MP - CC_i)) - P_{(n+1)} \times C$$

где $MPACC$ – прогнозируемый вклад на покрытие после выплаты затрат на капитал (marginal profit after cost of capital);

P_i – вероятность i -го исхода;

MP – вклад на покрытие (marginal profit);

CC – затраты на капитал, привлекаемый для финансирования дебиторской задолженности (cost of capital);

C – полная себестоимость произведенной продукции.

Следует понимать, что разработанные стандарты основываются на ограниченном числе показателей, рассчитанных за ограниченный период времени. Следовательно, формальные критерии, выраженные в цифровом варианте, дополняются процедурами утверждения, а если необходимо – и преодоления ранее заданных ограничений.

Нет ничего странного в том, что директора предприятий осуществляют продажи некоторым контрагентам на чрезвычайно льготных условиях. Удивительно другое: зачастую они совершенно не понимают, во что обходится предприятию подобная благотворительность. При наличии даже очень грубо сработанных стандартов, совершенно очевидно, что если покупатель не вписывается и в 50-балльный барьер, а заключить сделку с ним очень хочется, необходимо внимательно посчитать эффективность подобной операции, прежде чем принимать управленческое решение.

Таблица 3.4.

**Матрица финансовых решений в области реструктуризации
задолженности предприятия**

		Варианты реструктуризации задолженности	
		Изменение условий платежа	Изменение формы обязательств
Объекты реструктуризации задолженности	Дебиторская задолженность	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 5px;">1</div> Опасность Рост не оплаченной в срок и безнадежной дебиторской задолженности. Рекомендации <i>Внедрять:</i> <ul style="list-style-type: none"> • мероприятия по своевременному взысканию дебиторской задолженности на основе пересмотра условий продаж, • гибкие условия оплаты продаваемой продукции (работ, услуг). 	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 5px;">2</div> Опасность Рост частично оплаченной и безнадежной дебиторской задолженности. Рекомендации <i>Внедрять мероприятия, способствующие:</i> <ul style="list-style-type: none"> • полному взысканию дебиторской задолженности, • повышению рыночной привлекательности реализуемой продукции, • поиску надежных контрагентов и форм конверсии долга.
	Кредиторская задолженность	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 5px;">3</div> Опасность Рост несвоевременно оплаченной кредиторской задолженности. Рекомендации <i>Внедрять мероприятия по увеличению сроков возврата кредиторской задолженности на основе пересмотра условий договоров.</i>	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; margin-bottom: 5px;">4</div> Опасность Рост величины штрафов за просроченную кредиторскую задолженность. Рекомендации <i>Внедрять мероприятия по:</i> <ul style="list-style-type: none"> • сокращению расходов по закупаемым товарам (работам, услугам) и замена их по возможности на более дешевые аналоги, • поиску новых поставщиков.
Период оборачиваемости		Величина денежного потока	
Факторы, влияющие на стоимость бизнеса			

Источник: составлено автором

После определения приоритетного объекта и варианта реструктуризации задолженности предприятия необходимо предложить соответствующие мероприятия по воздействию на дебиторскую или кредиторскую задолженность. Совокупность данных мероприятий целесообразно определять в соответствии с матрицей финансовых

решений, которая представляет собой четыре квадранта, позволяющих согласовать стратегическую важность политики реструктуризации задолженности с ее вариантом: изменение условий платежа или изменение формы обязательств (табл. 3.4.).

Таким образом, предложенная матрица финансовых решений позволяет выбрать и обосновать наиболее приоритетные мероприятия по финансовому оздоровлению предприятия исходя из наиболее важного объекта реструктуризации задолженности предприятия и ее вариантов в соответствии с наиболее важными факторами, влияющими на стоимость бизнеса. При этом заметим, что подобное разделение всех мероприятий на четыре квадранта носит в некоторой степени условный характер. Например, влияние на величину денежного потока предполагает не только изменение формы обязательства, но и времени притока и оттока денежных средств, то есть периода оборачиваемости. Конечно, все перечисленные мероприятия необходимо рассматривать в комплексе. Однако матрица позволяет выбрать и обосновать наиболее приоритетные мероприятия, которые целесообразно осуществлять в первую очередь, что представляется очень важным в практической деятельности предприятия. Так, на практике, особенно при наличии финансовых проблем на предприятия, как правило, нет возможности осуществлять комплекс мероприятий по финансовому оздоровлению в силу различных объективных и субъективных причин. Поэтому предложенная матрица финансовых решений представляет собой простой и эффективный инструмент для финансового менеджера при формировании политики финансового оздоровления предприятия.

Заключение

В результате диссертационного исследования были сделаны выводы и разработаны следующие предложения:

1. Разработка эффективной политики финансового оздоровления предприятия должна быть основана на следующих принципах: ориентация на базовые стратегии развития предприятия (ограниченный или ускоренный рост, сокращение деятельности, комбинирование); непрерывность адаптации к внешней среде (предстоящие стратегические изменения должны быть согласованы с изменениями степени неопределенности внешней среды бизнеса); синхронность типовых трендов возникновения дебиторской задолженности и отдачи долга предприятием (линейный, степенной, ступенчато-неопределенный); учет уровня финансового риска при прогнозе сценариев возврата дебиторской задолженности (интерполяция, стагнация и "затухание" возврата долга).

2. Для построения эффективной политики финансового оздоровления необходимо различать стратегическую и тактическую цели реструктуризации задолженности. Стратегической целью реструктуризации задолженности должен являться рост стоимости бизнеса либо вследствие увеличения объемов продаж (что будет происходить при либерализации кредитной политики предприятия), либо за счет ускорения обрачиваемости дебиторской задолженности (чему способствует ужесточение кредитной политики). В свою очередь, тактической целью процесса реструктуризации должно являться обеспечение достаточным объемом финансовых ресурсов текущей деятельности предприятия.

3. Оценка чувствительности стоимости предприятия к отдельным факторам (ставка дисконта, длительность финансового и производственного циклов, период оборота и денежного потока дебиторской и кредиторской задолженностей, соответственно) должна стать основой для формирования политики финансового оздоровления.

Факторы, влияние которых на стоимость предприятия максимально, должны стать приоритетными в политики финансового оздоровления.

4. При реструктуризации задолженности предприятия критерием эффективности является максимизация рыночной стоимости дебиторской задолженности как наиболее вероятной рыночной цены ее продажи и минимизация цены использования кредиторской задолженности, которая возникает в случае бартерной сделки, просроченных сроков ее оплаты, и определяется как относительные издержки ее использования.

5. Формирование реестра старения дебиторской и кредиторской задолженностей призвано предотвратить снижение рыночной стоимости предприятия. Данный реестр позволяет проводить расчет сроков возврата и риска невозврата кредита контрагентом (метод оценки кредитной истории и метод определения оптимального срока кредита) и затягивания сроков распоряжения полученными ресурсами (кредиторской задолженностью); цены, периода оборота и денежного потока по соответствующим видам задолженностей в разрезе по каждому контрагенту и поставщику предприятия.

6. Выбор стратегии финансового оздоровления предприятия целесообразно проводить в соответствии с матрицей финансовых решений, которая представляет собой четыре квадранта, позволяющих согласовать стратегическую важность политики реструктуризации задолженности с ее вариантом: изменения условий погашения обязательств (сроков, начисляемой пени и других штрафных санкций) или конверсии обязательств в принципиально иной вид задолженностей (например, обмена дебиторской задолженности на акции или доли участия в уставном капитале предприятия-должника).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Нормативные документы

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 5 мая 1995 г. №70-ФЗ.
2. Гражданский кодекс. Часть I. Комментарии части первой Гражданского кодекса Российской Федерации. – М: Спарт, 1995.
3. Гражданский кодекс. Часть II. Комментарии части второй Гражданского кодекса Российской Федерации. – М.: Спарт, 1996.
4. Закон РФ "О несостоятельности (банкротстве)" от 27 сентября 2002 г. №127-ФЗ.
5. Инструкция Госналогслужбы Российской Федерации "О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль предприятий и организаций" от 10 августа 1995 г., №37.
6. Международные стандарты финансовой отчетности. – М.: Аскери, 1999 (International Accounting Standards, 1999).
7. Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса от 12 августа 1994 г. №31-Р.
8. Методические рекомендации о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации, утвержденные приказом Минфина РФ от 28.06.2000 №60н.
9. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования: Официальное издание, утвержденное Госстроем России, Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Госкомпромом России. – М., 1994.
10. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция): Официальное издание, утвержденное Министерством экономики РФ, Министерством

- финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике. – М.: Экономика, 2000.
11. Методические рекомендации по проведению экспертизы о наличии (отсутствии) признаков фиктивного или преднамеренного банкротства, утвержденные распоряжением ФСФН России от 8 октября 1999 г. №33-Р.
 12. Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств Министерства финансов Российской Федерации от 13 июня 1995 г., №49.
 13. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организации": Приказ ФСФО РФ от 23 января 2001 г. №16.
 14. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организацией, утвержденные приказом ФСФО от 23 января 2001 г. №16.
 15. Методические указания по разработке финансовой политики предприятия: Приказ Министерства экономики Российской Федерации от 1 октября 1997 г. №118.
 16. О методических рекомендациях о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организаций: Приказ Минфина России от 28 июня 2000 г. №60н.
 17. О порядке оценки стоимости чистых активов акционерных обществ, утверждено приказом Минфина РФ №71 и Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг №149 от 5 августа 1996 г.
 18. Об оценке финансового состояния предприятий, имеющих признаки несостоятельности: Распоряжение ФУДН от 12 сентября 1994 г. №56-Р.
 19. Письмо Минфина России от 30 октября 1992 г. №16-05/4 "О порядке отражения в бухгалтерском учете товарообменных операций или операций, осуществляемых на бартерной основе".

20. Письмо Минфина России от 31 октября 1994 г. №142 "О порядке отражения в бухгалтерском учете и отчетности операций с векселями, применяемыми при расчетах организациями за поставку товаров, выполненные работы и оказанные услуги" (с изменениями и дополнениями).
21. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению. – М.: Финансы и статистика, 2001.
22. Положение о безналичных расчетах в Российской Федерации, утвержденное ЦБ РФ 12 апреля 2001 г., №2-П (с изменениями и дополнениями).
23. Положение о правилах организации наличного денежного обращения на территории Российской Федерации, утвержденное ЦБ РФ 5 января 1998 г., №14-П (с изменениями и дополнениями).
24. Положение по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организаций", утвержденное приказом Минфина РФ от 6 июля 1999 г. №43н (ПБУ 4/99).
25. Положение по бухгалтерскому учету "Доходы организации" (ПБУ 9/99), утвержденное приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. №32н (в ред. приказов Минфина РФ от 30.12.99 №107н, от 30.03.01 №27н).
26. Положение по бухгалтерскому учету "Информация об аффилированных лицах" (ПБУ 11/2000), утвержденное приказом Минфина РФ от 13 января 2000 г. №5н (в ред. приказа Минфина РФ от 30.03.01 №27н).
27. Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" (ПБУ 10/99), утвержденное приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. №33н (в ред. приказов Минфина РФ от 30.12.99 №107н, от 30.03.01 №27н).
28. Положение по бухгалтерскому учету "События после отчетной даты" (ПБУ 7/98), утвержденное приказом Минфина РФ от 25 ноября 1998 г.

№56н.

29. Положение по бухгалтерскому учету "Условные факты хозяйственной деятельности" (ПБУ 8/01), утвержденное приказом Минфина РФ от 28 ноября 2001 г. №96н.
30. Положение по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" (ПБУ 14/2000), утвержденное приказом Минфина РФ от 16 октября 2000г. №91н.
31. Положение по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" (ПБУ 6/01), утвержденное приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. №26н.
32. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Минфина РФ от 29 июля 1998 г. №34н.
33. Постановление Правительства Российской Федерации от 5 марта 1997 г. №254 "Об условиях и порядке реструктуризации задолженности организаций по платежам в федеральный бюджет"
34. Постановление Правительства Российской Федерации от 14 апреля 1998 г. №395 "О порядке проведения в 1998 году реструктуризации задолженности юридических лиц перед федеральным бюджетом"
35. Постановление Правительства Российской Федерации от 3 сентября 1999 г. №1002 "О порядке и сроках проведения реструктуризации кредиторской юридических лиц по налогам и сборам, а также задолженности по начисленным пеням и штрафам перед федеральным бюджетом" (с изменениями и дополнениями)
36. Постановление Правительства Российской Федерации от 26 сентября 1994 г. №1094 "Об оформлении взаимной задолженности предприятий и организаций векселями единого образца и развитии вексельного обращения" (с изменениями и дополнениями)
37. Постановление Правительства Российской Федерации от 31 октября 1996 г. №1300 "О мерах по государственному регулированию

внешнеторговых бартерных сделок".

38. Постановление Правительства РФ от 20 мая 1994 г. №498 "О системе критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса".
39. Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 6 марта 1998 г. №283.
40. Распоряжение Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) "Об утверждении типовой формы плана финансового оздоровления (бизнес – плана), порядка его согласования и методических рекомендаций по разработке планов финансового оздоровления", от 5 декабря 1994 г., №98-р.
41. Распоряжение Федеральной службы России по делам о несостоятельности и финансовому оздоровлению "Об утверждение методических рекомендаций по ускоренному порядку применения процедур банкротства" от 27 августа 1998 г., №16-р.
42. Указ Президента Российской Федерации от 19 октября 1993 г. №1662 "Об улучшении расчетов в хозяйстве и повышении ответственности за их своевременное проведение" (с изменениями и дополнениями).
43. Федеральный закон "О бухгалтерском учете" от 21.11.96 №129-ФЗ (с изм. и доп. от 23.076.98, 28.03.02).
44. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций" от 25 февраля 1999 г. №40-ФЗ.
45. Федеральный закон "Об акционерных обществах" от 26 декабря 1995 г., №208-ФЗ.
46. Федеральный закон "Об исполнительном производстве" от 21 июля 1997 г., №119-ФЗ.
47. Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. №395-1 "О банках и

банковской деятельности" (с изменениями и дополнениями).

48. Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. №129-ФЗ "О бухгалтерском учете" (с изменениями и дополнениями).
49. Федеральный закон от 26 февраля 1997 г. №29-ФЗ "О федеральном бюджете на 1997 год"
50. Федеральный конституционный закон "Об арбитражных судах в РФ" от 28 апреля 1995 г. №1-ФКЗ.

Монографии и учебники

51. Абriotsha M.C. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / M.C. Абритюша, A.K. Грачев. – M.: Дело и Сервис, 1998.
52. Амаржуев О.В. Неплатежи: способы предотвращения и сокращения: Практ. Пособие / O.B. Амаржуев, A.E. Дорогавцев. – M.: АРКАЮР, 1994.
53. Антикризисное управление предприятиями и банками. – M.: Дело, 2001.
54. Антикризисное управление: от банкротства – к финансовому оздоровлению / Под ред. Иванова Г.П. – M.: Закон и право, ЮНИТИ, 1995.
55. Антонова О.В. Международные стандарты финансовой отчетности. "Стандартизация и управление качеством продукции": Учебник для вузов / O.B. Антонова. – M.: ЮНИТИ, 2002.
56. Афонъкин В.Н. Законодательство о банкротстве: теоретические и практические аспекты / В.Н. Афонъкин, Е.А. Сабинина. – M.: Современная экономика и право, 2000.
57. Бакаев А.С. Годовая бухгалтерская отчетность коммерческих организаций / А.С. Бакаев. – M.: Бухгалтерский учет, 2000. – 128 с.
58. Баканов А.С. Годовая отчетность коммерческой организации / А.С. Баканов. – M.: Бухгалтерский учет, 2000.
59. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента, как управлять капиталом? / И.Т. Балабанов. – M.: Финансы и статистика, 1996. – 383 с.

60. Барнгольц С.Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующих субъектов / С.Б. Барнгольц, М.В. Мельник. – М.: Финансы и статистика, 2003.
61. Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы / В.Г. Белолипецкий. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 298 с.
62. Бердникова Т.Е. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие / Т.Е. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2001.
63. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности / Л.А. Бернстайн / Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1996.
64. Бетге Йорг. Балансоведение / Йорг Бетге / Пер. с нем. / Науч. ред. В.Д. Новодворский; Вступл. А.С. Бакаева; Прим. В.А. Верхова. – М.: Бухгалтерский учет, 2000. – 454 с.
65. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 512 с.
66. Боди З. Финансы / З. Боди, Р. Мертон / Пер.с англ. – М.: Вильямс, 2003. – 592 с.
67. Бороненкова С.А. Управленческий анализ / С.А. Бороненкова. – М.: Финансы и статистика, 2001.
68. Бочаров В.В. Финансовый анализ / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2001. – 240 с.
69. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: полный курс в 2-х т. / Ю. Бригхем, Л. Гапенски / Пер. с англ. – СПб.: Экономическая школа, 1997.
70. Брызгалин А.В. Бухгалтерский учет и налогообложение хозяйственных договоров / А.В. Брызгалин, В.Р. Берник, А.Н. Головкин. – М.: Аналитика-Пресс, Академия, 1997. – 176 с.
71. Бурцев В. В. Управленческий аудит системы сбыта готовой продукции / В.В. Бурцев. – М.: Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 1999. – 48 с.

72. Бухгалтерский учет товарных операций: Учебн.-практ. пособ. / Под ред. А.Д. Ларионова. – М.: Проспект, 1999. – 368 с.
73. Бухгалтерский учет: Учеб. / Под ред. П.С. Безруких. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Бухгалтерский учет, 2002. – 718 с.
74. Быков В.А. Бухгалтерский учет для руководителя / В.А. Быков, С.М. Бычкова, М.Л. Пятое, М.В. Семенова, Я.В. Соколов. – М.: Проспект, 2000. – 288 с.
75. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: Учеб. пособие для вузов / С.В. Валдайцев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 720 с.
76. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Дж. К. Ван Хорн / Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
77. Военчерт Д. Долги: эффективное взыскание / Д. Военчерт. – М.: Право и закон, 2001. – 291 с.
78. Донцова Л.В. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и сервис, 2001.
79. Едронова В.Н. Регулирование и учет операций с векселями / В.Н. Едронова, Е.А. Мизиковский. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 128 с.
80. Ефимова О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – М.: Бухгалтерский учет, 2002. – 528 с.
81. Захарьян В.Р. Все о векселе. Практика применения. Учет. Налоги. Нормативное обеспечение / В.Р. Захарьян. – М.: ДИС, 1998. – 102 с.
82. Иvasенко А. Г. Факторинг: сущность, проблемы, пути развития в России: Учебное пособие / А.Г. Иvasенко. – М.: Вузовская книга, Новосибирск: НГАЭиУ, 1997. – 58 с.
83. Ивашкевич В.Б. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности / В.Б. Ивашкевич, И.М. Семенова. – 2-е изд. - М.:

Бухгалтерский учет, 2005.

84. Инфляция и антиинфляционная политика в России / Под ред. Л.Н. Красавиной. – М.: Финансы и статистика, 2000.
85. Качалин В.В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартами GAAP / В.В. Качалин. – М.: Дело, 1998. – 432 с.
86. Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятий / А.И. Ковалев, В.П. Привалов. – 3-е изд., испр. и доп. – М: Центр экономического маркетинга, 1999. – 216 с.
87. Ковалев В.В. Управление финансами / В.В. Ковалев. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 1998. – 250 с.
88. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2000.
89. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 768 с.
90. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия: Проблемы, концепции и методы: Учебное пособие / Б. Коласс / Пер. с фр. под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
91. Комментарии к новому Плану счетов бухгалтерского учета / А.С. Бакаев, Л.Г. Макарова, Е.А. Мизиковский и др.; Под ред. А.С. Бакаева. – М.: Информационное агентство "ИПБ-БИНФА", 2001. – 435 с.
92. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент / М.Н. Крейнина. – М.: Дело и Сервис, 1998.
93. Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции. Неоклассические основы теории финансов / Л. Крушвиц. – СПб.: Питер, 2000. – 400с.
94. Кукукина И.Г. Управление финансами: Учеб. пособие / И.Г. Кукукина. – М.: Юристъ, 2001. – 267 с.
95. Кузина Е.Л. Финансовые результаты предприятия / Е.Л. Кузина, Т.В.

Сидорина. – М.: Приор, 1999.

96. Кутер М.И. Теория и принципы бухгалтерского учета. Учебн. Пособие / М.И. Кутер. – М.: Финансы и статистика; Экспертное бюро, 2000.
97. Ли Ч.Ф. Финансы корпораций: теория, методы и практика / Ч.Ф. Ли, Дж. И. Финнерти. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 686 с.
98. Лобанова Е.Н. Финансовый менеджмент / Е.Н. Лобанова, М.А. Лимитовский. – М.: Издательско-Консалтинговая Компания "Дека", 2000. – 396 с.
99. Любушкин Н.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий / Н.П. Любушкин, В.Б. Лешева, В.Г. Дьякова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
100. Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний. Справочное пособие для специалистов и предпринимателей / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. – М.: Высшая школа, 2000.
101. Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. – М.: Экономика, 2002.
102. Масевич М.Г. Комментарии к Федеральному закону Российской Федерации "О несостоятельности (банкротстве)" / М.Г. Масевич, Ю.П. Орловский, Ю.П. Павлодарский. – М.: Информационно-издательский дом "Филинъ", 1998.
103. Матвеев А.А. Консолидированная отчетность: Методика и практика: Учебно-практическое пособие / А.А. Матвеев, В.П. Суйц. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001.
104. Медведев А.Н. Хозяйственные договоры и сделки: бухгалтерский и налоговый учет / А.Н. Медведев. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 504 с.
105. Международные и российские стандарты бухгалтерского учета: Сравнительный анализ, принципы трансформации, направления реформирования / Под ред. С.А. Николаевой. – М.: Аналитика-Пресс,

2001. – 624 с.

106. Миддлтон Д. Бухгалтерский учет и принятие финансовых решений / Д. Миддлтон. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.
107. Нормативная база бухгалтерского учета. – М.: Бухгалтерский учет, 2000. – 395 с.
108. Оценка бизнеса / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2004.
109. Павлова Л. Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия / Л.Н. Павлова. – М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2003.
110. Палий В. Ф. Финансовый учет: Учеб. пособие: В 2-х ч. / В.Ф. Палий, В.В. Палий. – М.: ФБК-ПРЕСС, 1998.
111. Палий В.Ф. Международные стандарты финансовой отчетности / В.Ф. Палий. – М.: ИНФРА-М, 2002.
112. Панченко Т.М. Неденежные формы расчетов: бухгалтерский учет, налогообложение, правовые особенности / Т.М. Панченко. – М.: Книжный мир, 2000. – 400 с.
113. Пачоли Лука. Трактат о счетах и записях / Лука Пачоли. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 364 с.
114. Перар Ж. Управление финансами / Ж. Перар. – М.: Финансы и статистика, 1999.
115. Прыкин Б.В. Экономический анализ предприятия: Учебник для вузов / Б.В. Прыкин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.
116. Пучкова С.И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебное пособие / С.И. Пучкова. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2001.
117. Пятое М.Л. Учет и налогообложение операций, связанных с осуществлением хозяйственных договоров / М.Л. Пятое. – М.: Бухгалтерский учет, 1999. – 176 с.
118. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия /

- Ж. Ришар / Пер. с франц.; Под. ред. Л.П. Белых. – М.: Аудит ЮНИТИ, 1997. – 375 с.
119. Росс С. Основы корпоративных финансов. Ключ к успеху коммерческой организации – финансовое планирование и управление: Пер. с англ. / С. Росс, Р. Вестерфилд, Б. Джордан. – М.: Лаборатория Базовых Знаний, 2000. – 720с.
120. Руководство по кредитному менеджменту: Пер. с англ. / Под. ред. Б. Эдвардса. 2-е изд.– М.: ИНФРА-М, 2005. – 464 с.
121. Самохвалова Ю.Н. Учет текущих обязательств и расчетов / Ю.Н. Самохвалова. – М.: Налоговый вестник, 2000. – 256 с.
122. Селезнева Н.Н. Консолидированная бухгалтерская отчетность: Учебное пособие для вузов / Н.Н. Селезнева, И.П. Скобелева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.
123. Сериков Н.П. Совершенный счетоводец, или краткое и ясное руководство к бухгалтерии / Н.П. Сериков. – СПб, 1804 г.
124. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней / Я.В. Соколов. – М.: Аудит, 1996. – 638 с.
125. Справочник бухгалтера и аудитора / Под ред. Е.М. Мизиковского, Л.Г. Макаровой. – М.: Юрист, 2004. – 992 с.
126. Стоянова Е.Н. Теория и практика антикризисного управления: Учебник для вузов / Е.Н. Стоянова / Базарова Г.З., Беляева С.Г., Белых Л.П.; Под ред. Беляева С.Г. и Кошкина В.И. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1998.
127. Теория и практика антикризисного управления / Под ред. С.Г. Беляева, В.И. Кошкина – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996.
128. Теплова Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями: Учебник для вузов / Т.В. Теплова. – М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2000. – 504 с.
129. Терехова В.А. Международные стандарты бухгалтерского учета в

- российской практике: Учеб. пособ. / В.А. Терехова. – М.: Перспектива, 1999. – 214 с.
130. Тренев В.Н. Реформирование и реструктуризация предприятия. Методика и опыт / В.Н. Тренев, В.А. Ириков, С.В. Ильдеменов, С.В. Леонтьев, В.Г. Балашов. – М.: Изд-во ПРИОР, 1998.
131. Тренев Н.Н. Управление финансами: Учеб. пособие / Н.Н. Тренев. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 496 с.
132. Трофимов К.Т. Постатейный комментарий к Федеральному закону "О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций" / К.Т. Трофимов. – М.: КОНТАКТ; ИНФРА-М, 2000.
133. Управленческий учет: Учеб. пособие / Под ред. А. Шеремета. – М.: ИД ФБК Пресс, 1999.
134. Уткин Э.А. Аудит и управление несостоятельным предприятием / Э.А. Уткин, А.Э. Бинецкий. – М.: ТАНДЕМ; ЭКМОС, 2000.
135. Уткин Э.А. Финансовый менеджмент: Учебник / Э.А. Уткин. – М.: Зерцало, 1998. – 265 с.
136. Финансовое управление компанией / Под ред. Е.В. Кузнецова. – М.: Фонд "Правовая культура", 1995. – 383 с.
137. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Изд-во "Перспектива", 2002. – 656 с.
138. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. Н.Ф. Самсонова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. – 495 с.
139. Финансы предприятий: Учебник / под ред. Н.В. Колчиной. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. – 350 с.
140. Финансы: Учеб. нос. для студентов вузов: Пер. с англ. / Науч. ред. Е.Н. Лобанова. – М.: Олимп-Бизнес, 1998. – 560 с.
141. Фомин Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия / Я.А. Фомин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
142. Хабарова Л. Л. Неденежные расчеты: учет и налогообложение / Л.Л.

- Хабарова. – М.: Бухгалтерский бюллетень, 1998. – 112 с.
143. Хелферт Э. Техника финансового анализа / Э. Хелферт / Пер. с англ. / Под ред. Л.П. Белых – М.: ЮНИТИ, 1996. – 640 с.
144. Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда / Пер. с англ. / Под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
145. Холт Р.Н. Основы финансового менеджмента / Р.Н. Холт. – М.: Дело, 1993.
146. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александр, Дж. Бейли / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1997.
147. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник / А.Д. Шеремет, М.И. Баканов. – 4-е изд., доп и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2000.
148. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремент, Б.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 1999.
149. Шеремет А.Д. Финансы предприятий / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 343 с.
150. Шим Джей К. Финансовый менеджмент / К. Шим Джей, Т. Джоэл Стел. – М.: Филин, 1996.
151. Экономический анализ / Под. ред. проф. Л.Г. Гиляровской. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
152. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование / Под ред. проф. М.И. Баканова и проф. А.Д. Шеремета. – М.: Финансы и статистика, 2000.
153. Arnold J., Hope T. Accounting for Management Decisions. 2nd ed. / J. Arnold, T. Hope. – Prentice Hall, 1990.
154. CFA Research Foundation. A.P.Ferretti (editor). Investment Company Portfolio Management. – Ontario, 1970.

155. Emmanuel C. Accounting for Management Control. 2nd ed. / C. Emmanuel, D. Otley, K. Merchant. – Chapman&Hall, 1990.
156. Farwell L.C. (Editor). Financial Institutions / L.C. Farwell, F.H. Gane, D.P. Jacobs, S.L. Jones, R.I. Robinson. – Homewood, Illinois, 1966.
157. Fleming I., Accounting for Business Management. 2nd ed. / I. Fleming, S. McKinstry. – International Thomson Business Press, 1998.
158. Hammer M. Beyond reengineering / M. Hammer. – London, 1996.
159. Hammer M. Reengineering the corporation: a manifesto for business revolution / M. Hammer, J. Champy. – London, 1993.
160. Munn G.G. Encyclopedia of Banking and Finance. 8th ed., rev. and expanded (ed. by Garcia F.L.) / G.G. Munn. – Boston, 1983.

Статьи периодических изданий

161. Алпатов А. Оценка эффективности управления пакетами акций / А. Алпатов // Финансовая газета. – 2005. – № 3. – № 4.
162. Белых Л.П. Финансовый анализ в оценке инвестиционной привлекательности предприятия / Л.П. Белых // Бухгалтерский учет. – 1999. – №10.
163. Березина М. П. Платежная система России и принципы ее организации / М.П. Березина // Финансы. – 1999. – №4.
164. Биван А. Факторы реструктуризации предприятий в переходных экономиках / А. Биван, С. Эстрин, Е. Шафер // Экономический журнал. – 2002. – № 1.
165. Бойкова М. Реструктуризация задолженности предприятий / М. Бойкова, В. Мешалкин, М. Масленников, О. Степанова, А. Тюрина // Экономико-правовой бюллетень. – 2000. – № 5.
166. Вараксина М.Н. Возможные пути реструктуризации задолженности предприятий / М.Н. Вараксина, С.Е. Кован // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 1999. – № 2.
167. Вараксина Н.М. Некоторые аспекты реструктуризации

- задолженности / Н.М. Вараксина // Российский налоговый курьер. – 1999. – № 7.
168. Глушков Г. Конкурентоспособность или банкротство / Г. Глушков, В. Ириков, С. Ильдменов // Экономика и жизнь. – 1996. – № 26.
169. Ефимова О.В. Прогнозирование дебиторской и кредиторской задолженности / О.В. Ефимова // Бухгалтерский учет. – 2005. – № 4.
170. Жуков В. Н. Учет расчетов чеками / В.Н. Жуков // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 2. – С. 1.
171. Ириков В. Как эффективно управлять финансовыми потоками / В. Ириков // Экономика и жизнь. – 1997. – № 8.
172. Карпов П. Как восстановить платежеспособность российских предприятий / П. Карпов // Российский экономический журнал. – 1998. – № 4.
173. Кован С.Е. Неплатежи предприятий и возможные пути реструктуризации их задолженности / С.Е. Кован, И.М. Варакшина // Налоговый вестник. – 1998. – № 11.
174. Коган Э. Э. Обращение взыскания на имущество должника по расчетам / Э.Э. Коган // Бухгалтерский учет. – 2001. – № 20.
175. Козлова Е. П. Бухгалтерский учет расчетов / Е.П. Козлова, Т.П. Бабченко, Е.Н. Галанина // Приложение к журналу "Бухгалтерский учет". – 2000. – № 17.
176. Косой А.М. Дебиторско-кредиторская задолженность / А.М. Косой // Деньги и кредит. – 2003. – № 2.
177. Лебедев К. Понятие, правовой режим и механизм реализации дебиторской задолженности / К. Лебедев // Хозяйство и право. – 1999. – № 4.
178. Литвин М.И. Как определить плановую потребность предприятия в оборотных средствах / М.И. Литвин // Финансы. – 2004. – № 10.
179. Нещадин А. Выход из кризиса: иллюзии или реальность? (К

- проблеме реструктуризации российской промышленности) / А. Нещадин, И. Липсиц // Общество и экономика. – 2000. – № 2.
180. Николаева С.А. Товарообменные сделки: учет и налогообложение / С.А. Николаева, Е.М. Калинина // Бухгалтерский учет. – 1999. – № 4.
181. Овчарова Е.В. Реструктуризация задолженности по налогам и сборам, пеням и штрафам как форма изменения срока уплаты налоговых платежей / Е.В. Овчарова // Ваш налоговый адвокат. – 2001. – № 4.
182. Рабинович А.М. Неденежные расчеты и операции по главе 21 НК РФ / А.М. Рабинович // Налоговый вестник. – 2001. – № 1.
183. Рабинович А.М. Уступка права требования. Особенности учета и налогообложения / А.М. Рабинович // Главбух. – 1999. – № 7.
184. Ребров С. Реструктуризация управления промышленностью как один из путей выхода из кризиса / С. Ребров // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 2.
185. Рыкова И.В. Учет дебиторской задолженности / И.В. Рыкова // Бухгалтерский учет. – 1999. – № 4.
186. Сабуров Е. Причины неплатежей в России / Е. Сабуров, А. Черняевский // Вопросы экономики. – 2000. – № 6.
187. Сотникова Л.В. Учет расчетов / Л.В. Сотникова // Бухгалтерский учет. – 2001. – № 7.
188. Ульянова Н.В. Списание дебиторской и кредиторской задолженности / Н.В. Ульянова // Главбух. – 2004. – № 23.
189. Ульянова Н.В. Порядок проведения взаимозачетных операций / Н.В. Ульянова, А.Ю. Котиков // Главбух. – 2003. – № 11.
190. Эрделевский А.М. О расчетах по аккредитиву / А.М. Эрделевский // Деньги и кредит. – 1998. – № 8.
191. Яковлев А. Раскрытие информации о предприятии и проблемы классификации неденежных трансакций / А. Яковлев // Вопросы экономики. – 2004. – № 5.