

- необходимость полноценного информационного обеспечения в сфере природных ресурсов, их потребления, загрязнения и охраны;
- восстановление роли статистики окружающей природной среды, правильности ее организации.
- выработка показателей, обеспечивающих идентичность при проведении международных сравнений;
- проведение непрерывного статистического анализа результатов осуществляемых реформ.[3]

В связи с развитием экологического сектора промышленности, помимо прочих, встают вопросы о механизмах управления развитием экологического предпринимательства и практического его осуществления. Очевидно, что в современном обществе эти проблемы должны решаться государством совместно с частным бизнесом. Считается, что, создавая и поощряя отношения партнерства, государство пополняет арсенал эффективных методов ведения хозяйства, перекладывая функции управления принадлежащей ему собственностью на частный сектор. Последний же, в свою очередь, пользуясь государственными активами и гарантиями, привносит в производство организационный опыт, знания, ноу-хау; осуществляет инвестиции, минимизирует риски предпринимательской деятельности.[4] Сотрудничество государства и бизнеса получило название частно-государственного партнерства (ЧГП). По оценкам, наиболее динамично развиваются направления партнерства государства и частного капитала именно в сфере производственной инфраструктуры и в том числе, в производстве экологических товаров и услуг. В мире накоплен большой позитивный опыт получения социально-экономического эффекта и повышения эффективности за счет использования механизма ЧГП, который необходимо использовать и в России.

Итак, экологическая промышленность является перспективной отраслью экономики, которая будет развиваться высокими темпами во всем мире. Поэтому государству и обществу в целом необходимо обратить особое внимание на этот новый, быстро развивающийся сектор промышленности, создание условий для развития которого, помимо видимого улучшения качества жизни, способно принести и значительные экономические дивиденды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экология и экономика природопользования : учебник для вузов / Под ред. проф. Э.В. Гирусова, проф. В.Н. Лопатина. – 2-е изд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, Единство, 2002. – 519 с.
2. Блам И.Ю. Причины возникновения, развития и особенности функционирования экологического сектора промышленности / Вопросы статистики. – 2008. – № 3. – С. 24-27.
3. Думнов А.Д. Статистика окружающей природной среды: история и современность / Вопросы статистики. – 2008. – № 3. – С. 14-18.
4. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / Ин-т мировой экономики и международных отношений. – М. : Наука, 2005.

Т.В. ЗВЯГИНЦЕВА, П.А. ПОВАРЁНКИНА

ФУНКЦИИ И ШАГИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

По результатам детального исследования предлагается конкретная последовательность и содержание основных этапов (шагов) по учету, контролю и организации дебиторской задолженности промышленных предприятий.

Управление дебиторской задолженностью – важный участок работы финансовых и бухгалтерских служб предприятия. Организация оптимального режима движения дебиторской задолженности прямо влияет на цель деятельности предприятия в рыночных условиях – получение доходов и прибыли. Анализ, проведенный авторами настоящей

статьи по данным финансовой отчетности нескольких промышленных предприятий Псковской области за 2009 год, выявил проблемы снижения деловой активности, которые в значительной степени обусловлены несоблюдением платежной дисциплины и большими размерами дебиторской задолженности.

Как известно, для эффективного управления дебиторской задолженностью на предприятии необходимо формировать банк данных о дебиторах и их платежах.[1]. Еще недавно на рассмотренных нами предприятиях информацию о задолженности клиентов можно было получить только из первичных учетных документов (договоры, выставленные счета). Несмотря на то, что в последние годы была формально внедрена система управления дебиторской задолженностью, учет по ней до настоящего времени ведется весьма поверхностно. Так, сводные данные по текущим долгам, предоставленные бухгалтерией, позволяют определить только суммарный остаток дебиторской задолженности покупателя на определенную дату. При этом используемая в учете форма сводной таблицы не дает никакой информации о том, какая часть дебиторской задолженности просрочена и когда следует предприятию ожидать поступления платежей.

На промышленных предприятиях действуют такие условия расчетов с покупателями, при которых часть суммы, указанной в договоре, взимается в виде предоплаты (например, в течение 10 дней с момента подписания договора); на оставшуюся часть суммы предприятия предоставляют покупателям отсрочку платежа от 15 до 30 дней (после отгрузки или получения продукции покупателем). Как показал проведенный анализ, эти условия платежей не соблюдаются, о чем свидетельствует рост остатка дебиторской задолженности от года к году и значительный удельный вес просроченной задолженности. Так, на изученных нами предприятиях, в среднем, задолженность до 1 месяца составила почти 30%, от 2-х месяцев до полугода - почти 40% общей суммы задолженности.

Как показало исследование, на четырех из пяти предприятий нет четкой системы управления дебиторской задолженностью, а именно:

- ✓ отсутствует необходимый контроль за состоянием расчетов с покупателями, особенно по просроченным задолженностям;
- ✓ не соблюдаются определенные условия кредитования дебиторов;
- ✓ не проводится оценка кредитоспособности покупателей и оценка эффективности предоставления им товарного кредита;
- ✓ отсутствуют данные о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и замедлением ее оборачиваемости;
- ✓ функции сбора денежных средств, анализа дебиторской задолженности и принятия решений о предоставлении товарного кредита распределены между разными подразделениями, при этом на предприятиях не существует регламентов взаимодействия; нет ответственных за каждый этап.

Основными задачами предприятия в области управления дебиторской задолженностью являются оптимизация общего размера этой задолженности и обеспечение своевременной ее инкассации.[2]

Для решения названных задач нами были предложены конкретные мероприятия по совершенствованию системы учета и контроля дебиторской задолженности, которые состоят в следующем.

Необходимо определять критический срок оплаты по договорам, т.е. такой срок, не позднее которого должны быть осуществлены платежи по предоставленным товарным кредитам. В свою очередь, чтобы иметь возможность контролировать критический срок оплаты, нужно учитывать продолжительность отсрочки платежа, а также дату возникновения дебиторской задолженности. Критический срок оплаты (КСО) рекомендуется определять по схеме, представленной на рис. 1

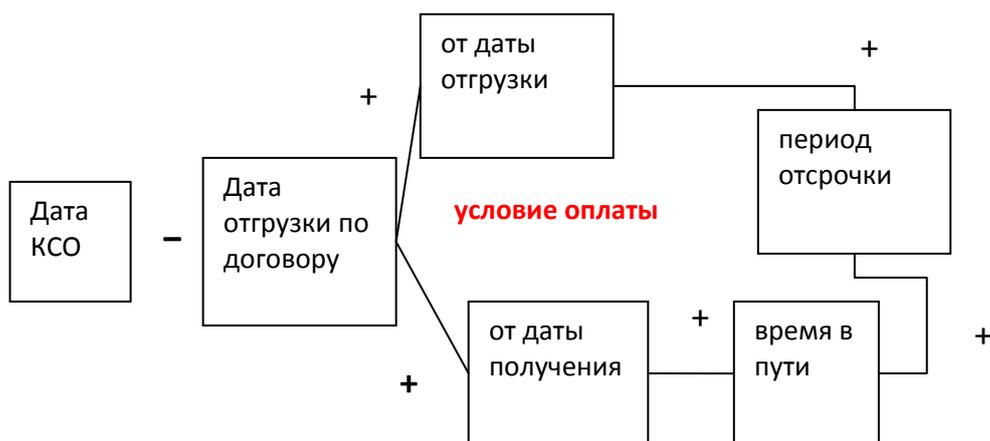


Рис. 1. Рекомендуемый порядок определения критического срока оплаты

Моментом возникновения дебиторской задолженности считается дата перехода права собственности на продукцию от продавца к покупателю, установленная в договоре (это может быть дата подписания договора, отгрузки товара со склада продавца, дата поступления продукции к покупателю)[3]. Поэтому для упрощения расчета критического срока оплаты рекомендуется выделить типичные для предприятия условия предоставления отсрочки платежа. Данные по суммам дебиторской задолженности с указанием длительности отсрочки, а также критического срока оплаты целесообразно сводить в таблицу, например, в конце квартала, полугодия, года (табл. 1).

Таким образом, реализуется возможность учета периода отсрочки платежа и времени нахождения товаров в пути. На основании данных, представленных в таблице 1, менеджеры, ответственные за поступление дебиторской задолженности, могут контролировать своевременность платежей и при необходимости реагировать на возникновение просроченных обязательств со стороны дебиторов.

На предприятиях возникают затруднения с распределением поступающих платежей в случае, когда несколько выставленных счетов погашаются одним платежным поручением или, наоборот, когда один счет погашается несколькими платежными поручениями[4]. В этом случае не всегда ясно, за что расплатился дебитор и какой из счетов просрочен. Данная проблема связана в основном со спецификой работы предприятия, когда дополнительные соглашения не заключаются и поставляется продукция одного наименования. В этой связи, рекомендуется использовать метод «ФИФО», то есть считать, что покупатели сначала погашают наиболее ранний из выставленных и непоплаченных счетов.

Таблица 1

Рекомендуемая форма расчета критического срока оплаты по выставленным счетам (на 31.12.2009г.)

№ счета-фактуры	Дата	Сумма, тыс. руб.	Дата отгрузки	Стоимость отгруженной продукции, тыс. руб.	Условия оплаты	Время в пути, дн.	Отсрочка по договору, дн.	Критический срок оплаты
1	1 июл	4298	3 авг	4298	от даты отгрузки	7	5	8 авг
2	20 июл	6300	10 сен	6300	от даты отгрузки	2	5	15 сен
3	1 авг	10085	11 ноя	10085	от даты получения	5	7	18 ноя

Рекомендуется формировать отчет о списании дебиторской задолженности для контроля поступления платежей и ведения статистики средней суммы просроченного платежа по группам дебиторов и отдельно по наиболее крупным из них (табл. 2).

На основании представленных данных, предприятие может оценить рост затрат, связанный с незапланированным отвлечением средств из оборота компании (стоимость привлечения средств), а также обосновать размер пеней, закладываемых в договор.

Из таблицы 2 видно, что по счету №1, критический срок оплаты по которому наступил 8 августа, покупатель осуществил оплату двумя платежными поручениями. При этом последний перевод денег состоялся с опозданием на 7 дней. При средней ставке 25% годовых (0,07% в день), по которой предприятие привлекает денежные средства, затраты, связанные с просрочкой платежа только по одному счету, составят 1052,52 тыс. руб. (0,07% x 7 дн. x 2148 тыс. руб.).

Проведенные нами расчеты показали, что предприятия теряют значительные суммы средств как результат низкой платежной дисциплины покупателей. Поэтому необходимо регулярно оценивать затраты, связанные с нарастанием просроченной дебиторской задолженности.

Таблица 2

Рекомендуемая форма отчета о списании дебиторской задолженности

Счета-фактуры выставленные		Платежные поручения полученные		Текущая задолженность на дату поступления платежа, тыс. руб.	Период просрочки, дн.
№	Критический срок оплаты по выставленному счету	Дата	Сумма, тыс.руб.		
1	8 авг	11 июл	2150	4298	0
		15 авг	2148	2148	7
2	15 сен	28 июл	3150	6300	0
		10 сен	3150	3150	0
3	18 ноя	12 авг	2800	10085	0
		11 ноя	3000	7285	0
		1 дек	4285	4285	12

Используя предложенные рекомендации, предприятие получает возможность значительно повысить точность планирования поступления денежных средств от дебиторов. Это упрощает процедуру построения бюджета движения денежных средств в части прогнозирования денежных поступлений. *Рекомендуется вести реестр инкассации дебиторской задолженности* при составлении прогноза движения денежных средств на предприятии. На основании реестра вычисляются соответствующие коэффициенты инкассации (как процент от общей суммы платежа в определенный интервал времени).

Форма предлагаемого реестра инкассации дебиторской задолженности представлена в таблице 3.

Таблица 3

**Предлагаемый реестр инкассации дебиторской задолженности
(по состоянию на 31.12.2009 г.)**

№ счета-фактуры	Критический срок оплаты	Сумма счета-фактуры, тыс. руб.	Дата поступления платежа	Сумма оплаты, поступившая в период, тыс. руб.				
				до 0 дн.	до 7 дн.	до 30 дн.	до 60 дн.	свыше 60 дн.
1	8 авг	4298	11 июл	2150				
			15 авг		2148			
2	15 сен	6300	28 июл	3150				
			10 сен	3150				
3	18 ноя	10085	12 авг	2800				
			11 ноя	3000				
			1 дек			4285		
4	18 окт	12120	25 авг	8100				
			3 окт	3200				
			18 дек *					1000
ИТОГО по всем дебиторам		32803		25550		4285	0	1000
Структура дебиторской задолженности, % (коэффициент инкассации)		100		78	6	13	0	3

Из таблицы 3 видно, какую долю платежей предприятие получит в качестве предоплаты, а какую уже после отгрузки продукции, в том числе, какую сумму следует ожидать в течение первой недели, в течение месяца и так далее.

Понедельный план поступления денежных средств (можно использовать и другие интервалы времени - декады, месяцы) строится в результате умножения полученных коэффициентов инкассации на запланированный объем продаж.

Рекомендуется рассчитывать коэффициенты инкассации в разрезе не только клиентов компании, но и номенклатуры отгружаемой продукции. Это связано с тем, что период оборачиваемости у разных товарных позиций различен, соответственно будут различаться сроки возврата денежных средств.

Итак, на основании коэффициентов инкассации можно прогнозировать конкретные сроки поступления средств на предприятие. В свою очередь, на основании информации о поступлении денежных средств можно достаточно точно прогнозировать кассовые разрывы и планировать привлечение дополнительного финансирования.

Помимо перечисленных рекомендаций, предприятиям были предложены пути совершенствования кредитной политики, а также определен регламент управления дебиторской задолженностью.

По результатам проведенных исследований, разработанные для предприятий рекомендации направлены на реализацию основных управленческих функций (планирование, организация, контроль) в отношении дебиторской задолженности. Последовательность осуществления основных функций и шагов управления дебиторской задолженностью представлена на рис. 2.

Как показывает опыт, детальное исследование проблемы управления дебиторской задолженностью и выработка системы конкретных рекомендаций позволяет предприятиям значительно повысить деловую активность и, как следствие, увеличить доходы и прибыль.

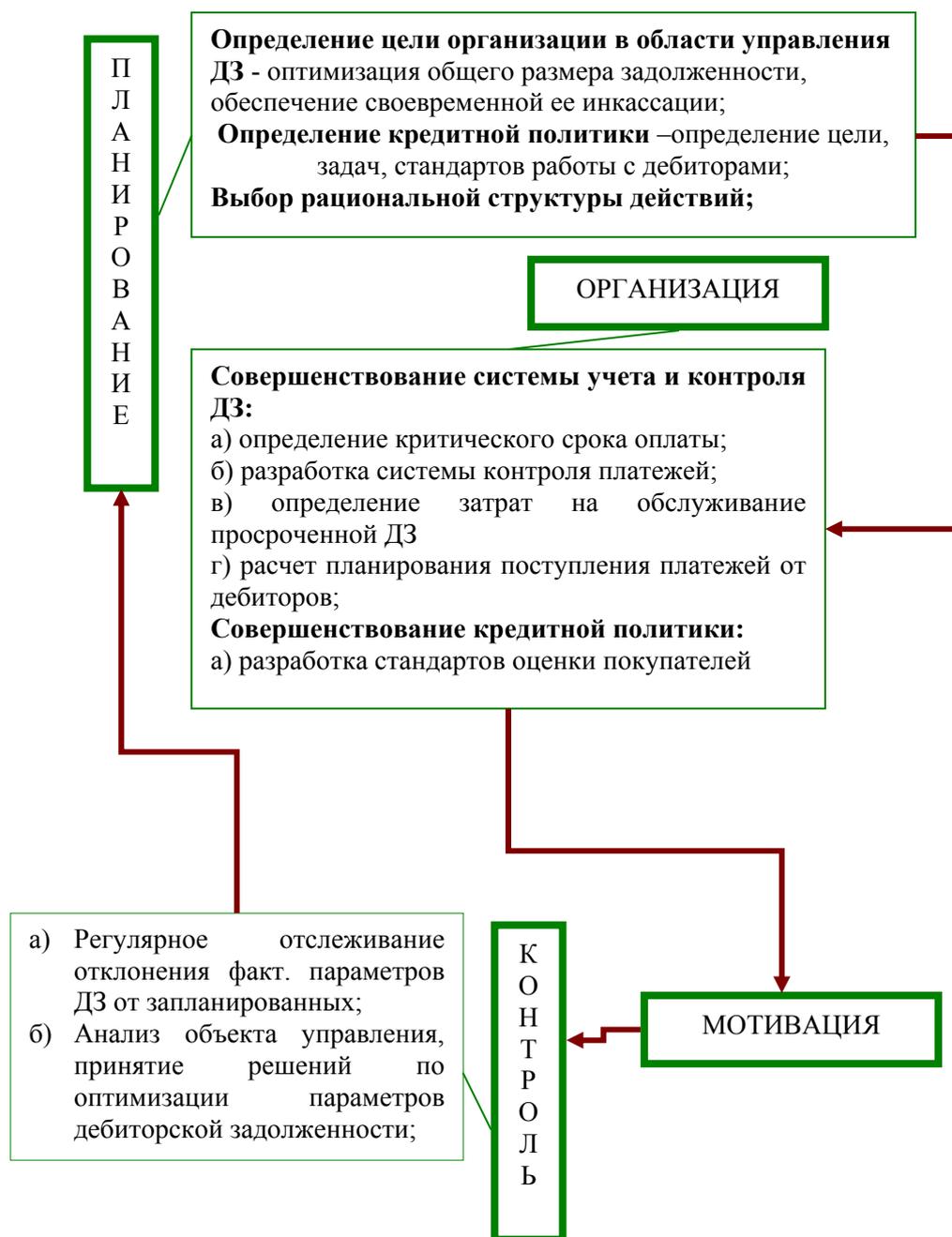


Рис. 2. Рекомендуемая последовательность осуществления основных функций и шагов управления дебиторской задолженностью

ЛИТЕРАТУРА

1. Вахрушина Н. Как управлять оборотными активами // Финансовый директор. – 2005. – № 1.
2. Вахрушина Н. Создание системы управления дебиторской задолженностью // Финансовый директор. – 2005. – № 5.
3. Куршин А. Рекомендации по управлению дебиторской задолженностью // Финансовый директор. – 2006. – № 1.
4. Щелгачев А., Красовский А., Куршин А. Внедрение системы управления оборотными активами // Финансовый директор. – 2005. – № 6.