штрафы как средство «разморозки» дебиторской задолженности

совершенствование инструментария управления дебиторской задолженностью предприятия посредством разработки методики применения штрафных санкций

Аннотация

В статье рассматривается значение дебиторской задолженности в деятельности промышленного предприятия. Предложена методика применения штрафных санкций и их шкала. Их использование позволит еще на уровне заключения договоров минимизировать риск неоправданного роста долгов и ухудшения экономического состояния предприятия. Применение на практике идей автора упростит работу специалистов экономических служб предприятия и поможет регламентировать их деятельность.

Аристархова М.К.
докт. экон. наук,
профессор,
зав. кафедрой налогов
и налогообложения
adres-ufa@rambler.ru

Валиев Ш.Н.
аспирант
кафедры налогов
и налогообложения
adres-ufa@rambler.ru

Уфимский
государственный
авиационный
технический
университет,
Уфа

В современных условиях в процессе экономической деятельности у предприятия постоянно возникает потребность в оптимизации дебиторской задолженности, проведении расчетов со своими контрагентами, бюджетом, налоговыми органами [1]. Отгружая произведенную продукцию или оказывая некоторые услуги, предприятие, как правило, не получает деньги в оплату немедленно, то есть по сути оно кредитует покупателей. Поэтому в течение периода от момента отгрузки продукции до момента поступления платежа средства предприятия «заморожены» в виде дебиторской задолженности, уровень которой определяется многими факторами, такими как вид продукции, емкость рынка, степень насы-

отгружая произведенную продукцию или оказывая некоторые услуги, предприятие, как правило, не получает деньги в оплату немедленно, то есть по сути оно кредитует покупателей

щенности рынка данной продукцией, условия договора, принятая на предприятии система расчетов и так далее.

Проблема управления дебиторской задолженностью

Признание того факта, что экономический процесс на предприятиях подвержен влиянию уровня дебиторской задолженности, которая может изменить его содержание или количественную оценку, само по себе уже ставит на повестку дня проблему учета, оценки и управления дебиторской задолженностью [3, с. 14]. В современных условиях многие предприятия для планирования, оценки и управления дебиторской задолженностью продолжают применять лишь некоторые известные им стандартные методики, нередко не обобщая их, и не используя в своей деятельности системный подход. Также отмечается отсутствие контроля над уровнем дебиторской задолженности. В связи с этим встает вопрос о разработке научно обоснованного инструментария управления дебиторской задолженностью, который позволит оперативно определять внутренние и внешние возможности для повышения эффективности управления дебиторской задолженностью.

Одним из эффективных инструментов управления дебиторской задолженностью и принуждения контрагентов к своевременным расчетам является применение штрафных санкций в случае нарушения сроков оплаты [2, с. 56]. Однако в современных условиях является проблемой то, что специалисты некоторых предприятий не в полной мере осознают, каким образом оптимизировать структуру и размер дебиторской задолженности путем применения штрафных санкций по отношению к контрагентам.

Шкала штрафных санкций

Приведенная шкала штрафных санкций (*см. табл. на с. 73*) устанавливает фиксированную величину штрафов для каждого контрагента в зависимости от просрочки платежа. Величина штрафов для каждой группы будет зависеть

Таблица

Шкала штрафных санкций, в %

	0 дней	0–30 дней	30–60 дней	60–90 дней	Свыше 90 дней
A	0	0	0	0	0
B	0	0,01	0,02	0,03	0,04
C	0	0,02	0,03	0,04	0,05
D	0	0,03	0,04	0,05	0,06
E	индивидуально	индивидуально	индивидуально	индивидуально	индивидуально

от количества дней задержки платежа. Шкала позволяет не подходить к работе с дебиторами интуитивно, а дифференцировать их, и тем самым поддерживать оптимальный уровень дебиторской задолженности.

Размер неустойки определен исходя из того, что в соответствии с действующим законодательством, величина штрафных санкций установлена в размере 1/300 ставки рефинансирования[1] за каждый день просрочки, что эквивалентно 0,04%. Таким образом, в авторской шкале средний показатель – 0,04% (минимальный – 0,01%, максимальный 0,06%).

Неустойка начисляется в процентах от просроченной суммы за каждый день просрочки платежа (таким образом, по условиям договора, если контрагент, отнесенный к группе «С», производит задержку платежа на срок от 30 до 60 дней, он обязан уплатить неустойку в сумме 0,03% от просроченной суммы). После проведения ранжирования дебиторской задолженности по дате образования и величине целесообразно в соответствии методикой начисления штрафных санкций произвести начисление штрафов на задолженность контрагентов по тем договорам, по которым произведена задержка выполнения работ или оплаты.

одним из эффективных инструментов управления дебиторской задолженностью и принуждения контрагентов к своевременным расчетам является применение штрафных санкций в случае нарушения сроков оплаты

Система шагов

В целях оптимизации применения штрафов на предприятии предлагается соответствующая

[1] Ставка рефинансирования на момент выхода из печати этого номера составляет 9,5% годовых (указание ЦБ РФ от 29.10.2009 № 2313-У) – *прим. ред.*

методика, регламентирующая порядок шагов, выполняемых при работе с контрагентами.

Шаг 1. На этапе заключения договора с контрагентом предприятие проводит комплекс мероприятий, необходимых для установления надежности и платежеспособности потенциального контрагента.

Шаг 2. На основании данных о надежности контрагента предприятию присваивается кредитный рейтинг от А до Е (рейтинг А присваивается наиболее надежным, Е – наименее надежным).

Шаг 3. В зависимости от присвоенного контрагенту кредитного рейтинга, в текст договора включается пункт о применении штрафных санкций в случае задержки выполнения работ, поставки товаров. Размер штрафов определяется в соответствии со шкалой штрафных санкций, приведенной в таблице 1. Таким образом, например, для организации с кредитным рейтингом С, в тексте договора предусматриваются штрафы при задержке платежа или выполнении работ, поставки товаров следующим образом:

– при задержке от 0 до 30 дней – 0,02% от просроченной суммы за каждый день просрочки;

– при задержке от 30 до 60 дней – 0,03% от просроченной суммы за каждый день просрочки;

– при задержке от 60 до 90 дней – 0,04% от просроченной суммы за каждый день просрочки;

– при задержке свыше 90 дней – 0,05% от просроченной суммы за каждый день просрочки;

Шаг 4. В процессе текущей работы с контрагентами постоянно проводится мониторинг существующей дебиторской задолженности на предмет нарушения сроков исполнения обязательств.

Шаг 5. В случае выявления случаев задержки платежа, выполнения работ или поставки товаров на просроченную сумму производится расчет штрафных санкций. Так, например, в случае если контрагент с кредитным рейтингом С производит задержку поставки предоплаченного товара, суммой 1 000 000 руб. на срок 30 дней, размер штрафов рассчитывается следующим образом:

$$1\,000\,000 \times 0{,}02\% \times 30 = 6000 \text{ руб.}$$

Ключевые слова: дебиторская задолженность, методика применения штрафных санкций, шкала штрафных санкций

Keywords:
receivables,
penalty application method,
penalty scale

Шаг 6. Производится уведомление контрагента о начислении штрафных санкций. В случае дальнейшего нарушения условий договора по истечении 60 дней производится пересчет штрафов, в соответствии со шкалой штрафных санкций. Так, например, в случае если тот же контрагент с кредитным рейтингом С производит задержку поставки предоплаченного товара, суммой 1 000 000 руб. на срок 60 дней, размер штрафов пересчитывается следующим образом:

1 000 000 × 0,03% × 60 = 18 000 руб.

Шаг 7. Производится повторное уведомление контрагента о начислении штрафных санкций. В случае дальнейшего нарушения условий договора по истечении 90 дней производится пересчет штрафов, в соответствии со шкалой штрафных санкций. Так, например, в случае если тот же контрагент с кредитным рейтингом С производит задержку поставки предоплаченного товара, суммой 1 000 000 руб. на срок 90 дней, размер штрафов пересчитывается следующим образом:

1 000 000 × 0,04% × 90 = 36 000 руб.

Аналогичным образом производится пересчет штрафов по истечении 90 дней.

Шаг 8. Контрагенту направляется претензия, проводится комплекс мероприятий, направленных на предарбитражное урегулирование ситуации. В случае отказа дебитора погасить образовавшуюся задолженность направляется иск в Арбитражный суд о взыскании суммы основного долга и начисленных штрафных санкций.

Стимулы для контрагентов, регламенты для специалистов экономических служб

Грамотный финансовый менеджмент при управлении дебиторской задолженностью предприятия позволяет оптимизировать ее структуру, пополнить оборотные средства, улучшить структуру баланса, минимизировать потери, связанные с неплатежами, и как следствие развивать и использовать конкурентные преимущества и занять собственную экономическую нишу на рынке [4, 415с.]. В связи с этим,

грамотный финансовый менеджмент при управлении дебиторской задолженностью предприятия позволяет оптимизировать ее структуру...

на ведущее место выходит вопрос совершенствования инструментария управления дебиторской задолженностью. Применение штрафных санкций стимулирует контрагентов к своевременному погашению долгов перед предприятием, позволяет оптимизировать экономическое состояние, а разработанная методика регламентирует работу специалистов экономических служб предприятия.

Литература

1. Аристархова М.К., Валиев Ш.Н. Совершенствование инструментов внутрифирменного планирования на газотранспортном предприятии // Журнал «Нефть, газ и бизнес». – 2006. – № 12.
2. Д. Военчер. Долги: эффективное взыскание. – М.: Право и закон, 2001. – 291 с.
3. Ивашкевич В.Б., Семенова И.М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. – Бухгалтерский учет, 2003. – 189 с.
4. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 767 с.

pn

Aristarkhova M.K.
Dr.. of Econ.. Sci.., Head of Chair of Taxes and Taxation, Ufa State Technical University of Aviation, Ufa

Valiev Sh.N.
Post-graduate student, Chair of Taxes and Taxation, Ufa State Technical University of Aviation, Ufa

Improving management tools of enterprise receivables through development of penalty application method

Abstract

The article considers importance of receivables for an industrial enterprise. The authors suggest a methodology for penalty application and a penalty scale. When concluding contracts, penalty application allows minimizing the risk of unjustified debt growth and preventing deterioration of the enterprise economic condition. Application of these ideas simplifies the work of professional economic services and helps to regulate their activities.