

Особенности взыскания дебиторской задолженности в подрядных строительных организациях

В статье отражены особенности строительной отрасли; раскрыты методы инкассации дебиторской задолженности, используемые в строительстве; описаны их достоинства и указаны недостатки.

Ключевые слова: дебиторская задолженность; коммерческие переговоры с заказчиком; вексель; простой вексель; переводной вексель; уступка права требования.

Branch features of collecting receivables in construction

***Abstract:** in article features of construction branch are reflected; methods of collection of receivables, used in construction are opened; their advantages are described and shortcomings are specified.*

***Keywords:** receivables; commercial negotiations with the customer; bill; promissory note; translated bill; concession of the right of the requirement.*

Политика управления дебиторской задолженностью ставит перед собой цель оптимизировать размер дебиторской задолженности и обеспечить ее своевременную инкассацию наиболее приемлемыми способами.

Особенности строительства, как отрасли, обусловлены следующими факторами:

- а) характером ее конечной продукции;
- б) специфическими условиями труда;
- в) спецификой применяемой техники, технологии производства и организации труда.

Можно выделить следующие особенности деятельности подрядных строительных организаций, которые оказывают существенное влияние на характер и возникновение дебиторской задолженности подрядных строительных организаций:

- 1) долгосрочный характер выполнения заказа (выполнения строительных работ);
- 2) неподвижность изготавливаемой продукции (связь с земельным участком);
- 3) участие различных организаций (одновременно или последовательно) при осуществлении строительных работ;
- 4) высокая материалоемкость и возможность использования материалов заказчика, полученных на давальческой основе;

5) влияние климатических и сезонных условий на процесс осуществления и сдачи строительных работ;

б) конструктивная сложность и высокая себестоимость сооружаемых объектов;

7) различные методы реализации объекта строительства (сдачи работ) и выявления финансового результата.

Комплекс мер по взысканию дебиторской задолженности в строительных организациях является завершающим этапом всей кредитной политики организации в то же время ее неотъемлемой частью. Многообразие различных экономических ситуаций привело к тому, что помимо традиционного отслеживания состояния дебиторской задолженности и непосредственного контакта с заказчиками по поводу оплаты счетов за оказанные работы и услуги, существует несколько способов инкассации дебиторской задолженности, позволяющих вернуть денежные средства за предоставленные работы и услуги.

Чтобы избежать возможных проблем с просроченной дебиторской задолженностью организации применяют различные методы инкассации – методы работы, побуждающие покупателя ускорить процесс погашения дебиторской задолженности или гарантировать ее частичное (или полное) погашение.

Можно выделить следующие наиболее часто используемые методы инкассации дебиторской задолженности в строительных организациях:

1) Коммерческие переговоры с заказчиками о сроках оплаты выполненных работ.

2) Оформление дебиторской задолженности векселем.

3) Взыскание задолженности через суд.

4) Уступка права требования как способ погашения дебиторской задолженности.

Из всех перечисленных способов инкассации дебиторской задолженности путем переговоров с покупателями является одним из наиболее дешевых и удобных для предприятия-поставщика. Этот способ позволяет вести постоянный мониторинг состояния задолженности и график платежей каждого клиента, а также снижает вероятность возникновения просрочек по каким-либо техническим причинам.

Таким образом, с одной стороны, это даст возможность спрогнозировать возможные отклонения в графике платежей, с другой, клиент поймет, что его поставщик постоянно контролирует его финансовые обязательства и не даст ему возможности «забыть» о необходимости оплаты.

Со своей стороны поставщику необходимо тщательно проверять все документы на предоставляемые работы, поскольку некоторые клиенты используют безотказный прием, выжидая с оплатой до тех пор, пока поставщики не начинают предпринимать активные действия по взысканию задолженности, и только тогда указывают, что в счете была пропущена важная информация, например, номер заказа заказчика, ставка НДС

поставщика или адрес доставки. В этой ситуации виноватым оказывается поставщик, поскольку до получения необходимой информации клиент не сможет акцептовать счет-фактуру, что неизбежно приведет к увеличению срока получения оплаты [2].

Поэтому, для обеспечения гарантии оплаты продукции, работ, услуг поставщик может осуществлять отгрузку товара покупателю только после полной оплаты счетов.

Предоплата товаров и услуг – типичное для российского бизнеса явление. На этапе становления бизнеса в России компании достаточно активно пользовались этим инструментом, поскольку колебания курса валют и неустойчивые отношения с клиентами не позволяли работать в кредит. По мере того, как бизнес становился более цивилизованным, доля расчетов с предоплатой уменьшалась. В настоящее время предоплата счетов является достаточно простым и распространенным способом страхования вероятности возникновения каких-либо проблем с погашением заказчиками своих обязательств.

Тем не менее, требуя стопроцентную предоплату в условиях современного рынка, предприниматели рискуют отпугнуть потенциальных клиентов и потерять долю рынка (особенно, если конкуренты не практикуют подобные условия), с другой стороны, возникает угроза роста дебиторской задолженности, поэтому при выборе форм оплаты компаниям приходится действовать максимально гибко. Отказ предприятия взимать предоплату – сигнал к тому, что оно стремится к агрессивному завоеванию рынка или какой-то территории. Когда конкуренция в каких-то сегментах рынка становится достаточно жесткой, компании вынуждены идти на риски и предоставлять покупателям товар по договору комиссии, стараясь выделиться среди массы поставщиков аналогичного товара. Отказываться от предоплаты имеет смысл не только ради завоевания рынка, но и для приобретения перспективных клиентов.

Достаточно большое распространение получил такой способ реструктуризации дебиторской задолженности как дисконтирование или учет векселей. Изначально предполагается, что обязательство по оплате товара покупателем оформляется в виде векселя.

Простой вексель (соло-вексель) – безусловное долговое обязательство установленной формы, выражающее обязательство векселедателя уплатить определенную денежную сумму кредитору (векселедержателю) в определенный срок и в определенном месте. Простой вексель выписывается заемщиком [3].

Выделяют также понятие «переводной вексель (тратта)» – это письменный приказ векселедателя (трассанта) плательщику (трассату) об уплате последним определенной суммы третьему лицу. Трассат становится должником по векселю только после того, как акцептует вексель (т.е. согласится на оплату по нему); сам акцепт должен быть прописан в тексте векселя, иначе он не имеет никакой силы.

В настоящее время в инвестиционно-строительном комплексе г. Москвы участились случаи применения переводных векселей при расчетах за выполненные работы и поставку строительных материалов на объектах городского заказа, а также передачи жилой площади в реализацию строительным организациям и промышленным предприятиям. В результате векселедержатели не имеют необходимых денежных средств на выдачу заработной платы, осуществление налоговых платежей и других обязательных отчислений.

Кроме того, векселедержатели вынуждены для получения денежных средств реализовывать векселя до установленных в них сроков погашения в коммерческих банках с дисконтом к номиналу векселя. При этом потери, связанные с уплатой суммы дисконта, отражаются на результатах финансовой деятельности организаций - векселедержателей в виде убытков, которые не возмещаются в цене строительной продукции.

Дисконтированием или учетом векселей (только переводных) считается продажа векселей банку, другому финансовому институту или другому хозяйствующему субъекту по определенной (дисконтной) цене, устанавливаемой в зависимости от номинала векселей, срока погашения и учетной вексельной ставки [3].

Основной смысл операции по учету векселей - это немедленное превращение дебиторской задолженности поставщика в деньги на его счете. Величина дисконта, удерживаемого при этом банком, прямо пропорциональна числу дней, остающихся от дня учета векселя до срока платежа по нему, номиналу векселя и размеру банковской учетной ставки.

Учет векселей эффективен, когда выгода от немедленного поступления денег больше, чем от их поступления в более поздний срок, например, в следующих ситуациях:

- если предприятие имеет возможность применения средств с рентабельностью, превышающей ставку учетного процента (с учетом временной стоимости денег);
- если потери от инфляции превышают расходы по учету векселя;
- если затраты на покрытие нехватки оборотных средств, возникающей вследствие отсрочки платежа покупателем, оказываются больше выгоды, получаемой от погашения векселя в оговоренный срок.

Очевидно, что механизм расчетов при погашении задолженности с помощью векселя требует меньше времени, чем при цессии, что в условиях недостатка оборотных средств является определяющим фактором при выборе способа инкассации дебиторской задолженности. Кроме того, согласно главе 24 ГК РФ должник вправе в ряде случаев не соглашаться с переходом прав по обязательству к новому кредитору [1]. При расчетах с использованием векселя подобные случаи не предусмотрены, что в конечном итоге ставит вексель в преимущественное положение по отношению к цессии.

При использовании вексельной формы расчетов по хозяйственным сделкам с отсрочкой платежа нужно иметь в виду, что выдача векселя не

означает, что платеж совершен, и дебиторская задолженность покупателя перед поставщиком погашена. Вексель - это не деньги. Поэтому расчеты по договору могут считаться окончательными только после фактической оплаты векселя, если только стороны прямо не предусмотрели в договоре, что выдача векселя прекращает обязательства покупателя оплатить товар.

Следующим, после векселя, способом возврата средств предприятия является продажа дебиторской задолженности. Обычно такую задолженность покупают предприятия, которые сами являются должниками дебитора. Они заинтересованы в том, чтобы приобрести дебиторскую задолженность со скидкой от номинала долга (дисконтом), а затем предъявить ее к погашению по полной стоимости.

Одним из самых распространенных способов продажи дебиторской задолженности является договор уступки права требования (так называемая цессия). Уступкой права требования или цессией называют соглашение о замене прежнего кредитора, который выбывает из обязательства, на другого субъекта, к которому переходят все права прежнего кредитора [1].

Взыскание дебиторской задолженности через суд необходимо в том случае, когда ни один из выше перечисленных способов инкассации дебиторской задолженности не дал положительного результата. Задача Арбитражного суда в данном случае сводится к изучению всех доказательств, представленных участниками арбитражного процесса с целью установления степени ответственности каждой из сторон по факту возникновения непогашенной дебиторской задолженности. Таким образом, если предприятие-кредитор выиграет арбитражный процесс, предприятие-должник вынуждено будет погасить дебиторскую задолженность в соответствии с постановлением Арбитражного суда.

Разумеется, перед тем как обратиться в суд, кредитору следует испробовать все способы досудебного взыскания задолженности. Кроме собственно переговоров с дебитором, в ходе которых кредитор должен предложить ему погасить задолженность в максимально короткие сроки, предприятие-кредитор может выставить претензию предприятию-должнику [1]. Вообще, обращение к дебитору в форме претензии чаще всего нежелательно, поэтому предпочтительный способ досудебного взыскания задолженности - переговоры.

Несомненное преимущество взыскания задолженности через суд - возможность получить не только полную сумму дебиторской задолженности, но и суммы штрафных санкций.

Однако у подобного способа взыскания долга есть и недостатки.

Во-первых, в настоящее время уровень предпринимательской культуры все еще достаточно невысок, поэтому многие предприятия не обращают должного внимания на документальное оформление сделок. В результате этого очень часто на основании имеющихся документов просто невозможно определить не только какие-то нюансы сделки, но и сам факт существования задолженности.

Во-вторых, большей частью неплательщики являются потенциальными или фактическими банкротами, по их расчетному счету движение средств не происходит, а имущество чаще всего абсолютно неликвидно.

Описанные выше методы инкассации дебиторской задолженности составляют далеко не полный список методов, которые могут присутствовать в арсенале финансового менеджера. С нашей точки зрения, наиболее эффективным способом управления дебиторской задолженности является разработка индивидуальных правил работы с клиентами. Таким образом, кредитная политика строительной организации, должна быть основана на совокупности различных методов и выбирать для каждого контрагента или их группы наиболее подходящий вариант.

Многообразие методов инкассации дебиторской задолженности предоставляет строительным организациям возможность выбрать для себя наиболее приемлемые. Согласно данным статистики наибольший объем дебиторской задолженности погашается посредством переговоров с заказчиками или путем оформления дебиторской задолженности векселем.

И все же, инкассация дебиторской задолженности посредством коммерческих переговоров, на наш взгляд, предпочтителен остальным способам, так как в результате переговоров предприятие-кредитор имеет возможность взыскать с должников задолженность полном объеме.

Управление дебиторской задолженностью – это важнейшая составляющая системы управленческих решений, включающая в себя этапы анализа дебиторской задолженности, разработку эффективной кредитной политики организации и обеспечение использования наиболее приемлемых форм ее инкассации.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. www.garant.ru
2. Ивашкевич В.Б., Семенова И.М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. М.: Бухгалтерский учет – 2005.
3. Володин А.А. Управление финансами (Финансы предприятий). М.: ИНФРА-М.- 2006.
4. Практикум по аудиту и финансовому менеджменту: учебное пособие / А.Е. Суглобов, В.В. Нитецкий, Т.А. Козенкова. – М.: КНОРУС, 2007.
5. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: Учебное пособие / Б.Т. Жарылгасова, А.Е. Суглобов. – М.: Экономист, 2004.
6. Экономическая безопасность предприятия: учеб. Пособие / А.Е. Суглобов, С.А. Хмелев, Е.А. Орлова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.