

**РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ
ЗАДОЛЖЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В ЭНЕРГОСБЫТОВЫХ КОМПАНИЯХ**

*И.В. Бычихина, В.Г. Герасимов
г. Белгород, Россия*

Дебиторская задолженность наиболее динамичная часть оборотных активов хозяйствующих субъектов. В структуре оборотных активов она составляет от 32 до 63 процентов в зависимости от отрасли экономики.

Управление дебиторской задолженностью включает систему мер по определению ее величины, способствующей оптимизации денежных потоков при минимальных затратах на управление за определенный период времени. Элементами системы управления являются факторы, влияющие на величину дебиторской задолженности, цели, задачи, принципы, методы и инструменты управления.

Высокая доля дебиторской задолженности в общей структуре активов организации способна снизить ликвидность и финансовую устойчивость предприятия, а также повысить риск финансовых потерь.

Управление дебиторской задолженностью включает следующие направления деятельности:

- контроль за образованием и состоянием дебиторской задолженности
- определение политики предоставления кредита и инкассации для различных групп потребителей;
- анализ и ранжирование клиентов;
- контроль расчетов с дебиторами по отсроченным и просроченным задолженностям;
- прогноз поступления денежных средств от дебиторов;
- определение приемов ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов.

В последние годы существует тенденция увеличения дебиторской задолженности населения перед организациями-поставщиками коммунальных услуг, которая проявляется в несвоевременной оплате абонентами (физическими лицами) уже предоставленной услуги ЖКХ, сроки и порядок оплаты которой определяет жилищное законодательство. Причины данной ситуации, помимо субъективного фактора, кроются в состоянии экономики страны, которая была подорвана ипотечным кризисом 2008г., произошедшего в США и распространившимся на всю мировую экономику в целом.

Экономический кризис затронул все сектора экономики, включая сектор ЖКХ, который был выражен в нестабильности и в увеличении процента неплатежей потребителей коммунальных услуг. Данная проблема стала носить глобальный характер для ресурсосодержащих компаний, в некоторых случаях, – стала угрожать существованию этих компаний на рынке предоставления услуг ЖКХ. Это коснулось и энергосбытовых компаний гарантирующих поставщиков электроэнергии, что выразилось в лучшем случае – в наращивании дебиторской задолженности; в худшем случае – в банкротстве компаний и лишении статуса гарантирующего поставщика. Как результат в 2013 году, статуса гарантирующего поставщика лишились 11 энергосбытовых компаний, общий долг которых перед оптовым рынком электроэнергии (ОРЭМ) составил 52,6 млрд. руб. Эта цифра включает в себя долги таких групп, как население, юридические и другие физические лица. Шесть энергосбытовых компаний, лишенных этого статуса, принадлежали холдингу «Энергост-

рим». Кроме неплатежей потребителей, росту нестабильности этого холдинга способствовали субъективные факторы: конфликт между руководством холдинга и существовавшие мошеннические схемы вывода денежных средств.

Масштабность проблемы неплатежей можно подтвердить так же фактом выхода её обсуждения на правительственный уровень – на обсуждение в Государственной думе.

Комитет по жилищной политике и жилищно-коммунальному хозяйству провел в мае 2013 года «круглый стол» с участием членов совета Федерации, депутатов Государственной Думы, представителей Федеральной службы по тарифам, ресурсно-снабжающих организаций и товариществ собственников жилья. Темой для обсуждения являлись проблемы неплатежей и задолженности в секторе жилищно-коммунального хозяйства, рассмотрение законодательных аспектов данной проблемы и путей её решения. По данным Комитета – основной долей задолженности является задолженность населения (более 60% от собираемости средств за оплату ЖКХ). При этом с опозданием в 3-6 месяцев оплачиваются услуги 25% потребителей.

Дебиторская задолженность представляет собой сумму долгов между предприятием и его клиентами – физическими и юридическими лицами, возникающую в ходе ведения общих хозяйственных правоотношений и неисполнением последними условий договора. Дебиторская задолженность считается нормальным условием ведения хозяйственной деятельности организации, хотя и является риском для компании. Существует так же объективность, что чем больше риски несет предприятие, тем больший доход оно получает.

Появление дебиторской задолженности в работе ресурсосодержащей организации закономерно, так как. законодательством установлен порядок оплаты таким образом, что клиент оплачивает коммунальные услуги постфактум – за уже потребленный ресурс, в том числе и за электроэнергию.

Таким образом, клиент изначально становится дебитором, а ресурсосодержащая организация – кредитором. Задолженность неоплаченная в срок становится текущей (до 3х месяцев), далее – более 3х месяцев – она считается просроченной.

И здесь важным фактором становится эффективное управление дебиторской задолженностью, которое делает организацию более устойчивой с финансовой точки зрения. Достижение данного эффекта и минимизацию рисков, автор видит в систематическом анализе и своевременных мерах, принятых при выявлении просроченной задолженности.

В настоящее время в сфере управления дебиторской задолженностью набирает обороты такой подход, как портфельное управление задолженностью. Оно представляет собой ранжирование дебиторской задолженности по следующим портфелям:

1. Сроки образования задолженности (как уже говорилось ранее, с опозданием в 3-6 месяцев услуги ЖКХ оплачивает 25% населения). Дебиторская задолженность, не вышедшая за рамки 3х лет с момента образования является сомнительной задолженностью. После 3х лет, вышедшая за сроки исковой давности, является безнадежной, так как. не подлжит судебному взысканию. Она попадает под списание.

2. Величина (сумма) задолженности. Деление задолженности на различные категории, например:

- задолженность до 2000 рублей;
- задолженность от 2000 до 5000 рублей;
- задолженность от 5000 до 10000 рублей;
- задолженность от 10000 до 20000 рублей;
- и задолженность свыше 20000 рублей.

3. Количество задолжников в разрезе величины суммы долга (здесь, обычно основное количество задолжников составляют небольшие долги и наименьшее количество дебиторов составляют большие суммы задолженности);

Портфельный подход позволяет не только ранжировать плательщиков по вероятности образования и ликвидации дебиторской задолженности, но и по величине потерь, которые связаны с реализацией рисков.

Таким образом, в зависимости от характеристики портфеля задолженности, вырабатываются свои особые методы для работы только с этим портфелем. Методы подбираются для конкретного портфеля.

Существуют различные досудебные и предупреждающие механизмы управления дебиторской задолженностью в энергосбытовых компаниях. Это:

1. Организация доступности оплаты за электроэнергию; предложение и введение новых и более удобных для потребителя механизмов оплаты (банки, почта, пункты приема платежей, онлайн-оплата и т.д.)

2. Освещение в средствах массовой информации негативного воздействия не платежей как для самого клиента, так и для энергетики региона в целом; конкурсы по определению лучшего потребителя электроэнергии за прошедший год; (повышает интерес абонентов к платежной дисциплине) – предупреждающий фактор;

3. Различные маркетинговые ходы для ликвидации уже образовавшейся задолженности – операции по списанию пени при оплате задолженности в определенный срок;

4. Уведомление абонента о существующей задолженности; приглашение обратиться заочно или очно в энергосбытовую компанию для консультации, и предотвращения более жестких мер.

5. Полное или частичное ограничение электроустановок потребителя от сетей межрегиональной распределительной сетевой компании (МРСК);

6. В рамках медиации – урегулирование конфликта – неоплаты договорных обязательств абонентом, успешно функционирует такой механизм, как реструктуризация задолженности посредством заключения Гарантийного Соглашения с не плательщиком. Особенность данного механизма в том, что медиацию осуществляет не третье лицо, взявший на себя обязательство урегулировать данный конфликт путем предложения соглашения и наблюдением за его исполнением, а осуществляется сотрудниками самой организации – кредитора.

Важным инструментом управления дебиторской задолженностью является ее реструктуризация. Реструктуризация задолженности представляет собой особый вид кредитования, при котором абоненту-неплательщику дается определенный временной период, в рамках которого, ежемесячно, в определенными дни, и фиксированными суммами, прописанными в договоре, абонент обязуется постепенно оплачивать свой долг.

Реструктуризация задолженности является, чаще всего мерой вынужденной для клиента – потребителя услуги, так как основная часть гарантийных соглашений заключается после ограничения электроэнергии у неплательщиков или при возможности ограничения электроэнергии.

Не секрет, что примерно в 30% случаях заключенных гарантийных соглашений, условия соглашения не исполняются неплательщиками. Основная часть обратившихся граждан – это необязательные потребители или потребители из социальной группы риска. В 10% случаев – неоплата по соглашению наступает в срок первой проводки платежа. Для таких абонентов энергосбытовые компании ограничивают поставку электроэнергии или подают в суд. Возможно применение этих двух механизмов одновременно.

Помимо функции уменьшения дебиторской задолженности, данный механизм имеет ещё и социальный характер, являясь также составляющей клиенто-ориентирования компании по отношению к своему клиенту.

В существующих схемах подписания и ведения гарантийных соглашений по реструктуризации задолженности имеют место следующие недостатки:

1. Отсутствие единого характера расчетов. Несмотря на положительный эффект индивидуального подхода к каждому клиенту, колебания в сроках погашения задолженности на одну и ту же сумму у разных клиентов вызывают собой несоответствие в пони-

мании схемы работы у сотрудников компании с данными абонентами. А это снижает эффективность используемого метода и как следствие – более поздние сроки достижения целей и задач, поставленных перед Компанией. Таким образом, важным моментом в достижении успеха является централизованный контроль структур, и разработка единой схемы заключения и ведения гарантийных соглашений по реструктуризации задолженности, с предварительным анализом существующей ситуации на основании текущих и ранее выданных соглашений.

Схема реструктуризации задолженности может выглядеть следующим образом:

Сумма задолженности	Ежемесячный платеж	Сумма ежемесячного платежа	Срок погашения
5 000-8 000 руб.	25%	1 250-2 000 руб.	4 мес.

Рис. 1. Алгоритм реструктуризации с использованием гарантийных соглашений

2. Для осуществления централизованного контроля (при выгрузке отчетов о заключенных Гарантийных Соглашениях) и упрощения расчетов суммы и графика платежей по выплате задолженности, необходима автоматизация данного сектора работы – расчет и выгрузка в программном обеспечении компании. Также это решает проблему хранения информации и её оперативное изъятие при необходимости.

3. При расчете суммы в ходе заключения гарантийного соглашения необходимо учитывать факторы представленные на рисунке:

Сумма задолженности по Гарантийному Соглашению	Ежемесячный платеж по текущему потреблению	Пеня
--	--	------

Рис. 2. Факторы, влияющие на гарантийные соглашения

Важной составляющей в деятельности по реструктуризации задолженности является анализ группы клиентов, прибегающих к данному виду соглашения:

- контингент обратившихся абонентов;
- ситуации и факторы, из-за которых происходит неоплата за потребленную электроэнергию (психология клиента);
- ситуации и факторы, являющиеся предпосылками для заключения Соглашения;
- корректность рассчитанных сумм ежемесячного платежа к оплате по заключенному соглашению;
- корректность и целесообразность рассчитанного срока погашения задолженности по соглашению;
- какая часть абонентов, заключившие гарантийное соглашение выполнили его/какая выполнила его частично и за какой срок и прочие факторы.

В настоящий момент публикуется много работ по теме реструктуризации задолженности, но они, относятся в основном к банковской и коммерческой деятельности, и не касаются сферы ЖКХ. Хотя, некоторые методы, например – отсрочка платежа (так называемые «платежные каникулы»), могут эффективно использоваться и в реструктуризации задолженности в сфере ЖКХ и конкретно – энергосбытовых компаний. Схема может быть следующей: абонент заключил соглашение, начал выплачивать данную задолженность; при отсутствии возможности произвести следующий платеж, он обращается к специалисту, курирующему данный профиль работы, уведомляет его о перерыве в оплате и согласует своё последующее обращение для перезаключения данного соглашения после окончания перерыва.

Учитывая психологию неплательщика, в большинстве случаев можно отметить, что в ситуации, когда абонент решил заключить гарантийное соглашение и пойти на реструктуризацию задолженности, он признает данную задолженность и готов оплачивать по заключенному соглашению. Но, очередная тяжелая ситуация для абонента или некие неудобства могут нарушить данное решение. В таких случаях отсрочка задолженности может стать эффективным решением для компании, предоставляющей таким образом кредит,- возможность держать диалог с абонентом и вновь не потерять его, как плательщика.

Таким образом, при существовании некоторых механизмов, взятых и из других сфер коммерческой деятельности говорит о том, что Энергосбытовым компаниям необходимо отходить от общепринятых стандартных решений, анализировать и апробировать новые гибкие пути подхода к своему клиенту, что даст больший положительный эффект в достижении своих целей – в снижении уровня дебиторской задолженности и прекращения тенденции к её ежегодной градации.

Литература

1. Корпоративные финансы: учебник для вузов под ред. М.В. Романовского и А.И. Вострокнутовой – СПб.: Питер 2011. – 600 с.
2. Профессиональный журнал «Энергорынок». – 2010. – № 11.
3. Яковлева И.Н. Дебиторская задолженность и кредитная политика компании / Справочник экономиста. – 2008. – 10 с.
4. Мухин О. «Интер РАО» стала гарантом по долгам». – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2370332>
5. Дебиторская задолженность. Понятие, виды и общие правила списания / Группа консультантов-методологов АКГ "Интерком-Аудит". – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/articles/ account/buhaccounting/a6/43912.html>

ПОРЯДОК ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЁТА В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

*Н.Л. Долгова
г. Белгород, Россия*

Строительство – это один из наиболее важных секторов экономики. На долю строительства приходится значительная часть валового внутреннего продукта Российской Федерации (около 3%). В настоящее время в России насчитывается около 200 тыс. действующих строительных фирм. В строительных компаниях трудоустроено более 7 миллионов россиян.

Высокая численность фирм, большое число занятых в сфере строительства свидетельствуют о прибыльности и эффективности данной отрасли. Однако вместе с высокой прибыльностью строительные компании подвержены и высокому риску банкротства. Снизить производственные риски строительным компаниям помогает безупречно организованная система планирования и учета затрат.

Именно на основании данных бухгалтерского учета затрат управленческое звено компании принимает решения. Поэтому система учета затрат в строительных организациях должна отражать полную и достоверную информацию о сложившейся ситуации на строительном объекте.

Строительные фирмы все затраты по договору подряда признают в качестве расходов по обычным видам деятельности. Все расходы по выполнению работ собираются на счете 20 «Основное производство» по заключенным договорам строительного подряда. Система аналитического учета должна быть построена таким образом, чтобы пользова-