

Международная конференция «Дебиторская задолженность, Кредитный менеджмент и Кредитный контроль». 29-30 мая, Москва

Тема доклада:

«Просроченная дебиторская задолженность и ее влияние на финансовые результаты бизнеса. Резерв по сомнительным долгам и подходы к его расчету, особенности бюджетирования и отражения в финансовой отчетности»

Докладчик: Алексей Саганов, Группа компаний «БИРСС»

г. Москва,

29-30 мая 2014 г.

1. Определение просроченной дебиторской задолженности.

Предпринимательская деятельность, будучи направленной на систематическое извлечение прибыли от продажи товаров, работ и услуг, неразрывно связана с риском. В данном докладе не рассматриваются особенности работы кредитно-финансовых учреждений, чья деятельность регламентирована, учитывая их социальную значимость, как со стороны формальных требований отчетности, так и со стороны регулятора, коим является центральный банк. Итак, одним из ключевых рисков является риск неоплаты за реализованные товары (работы, услуги). Очевидный способ минимизации такого рода риска как расчеты на основе предоплаты существенно сокращает как объемы продаж, так и количество покупателей. С учетом конкуренции и рыночного ценообразования в конечном итоге предоплатная система продаж отрицательно влияет на показатели рентабельности бизнеса в целом, такие как рентабельность инвестиций (Return On Investment - ROI) или вложенного капитала (Return On capital Employed - ROCE).

Таким образом, предоставление торговых кредитов или отсрочки платежа становится неизбежным шагом на пути к достижению запланированных показателей продаж и прибыли. Конечно, условия заключаемых договоров во многом зависят от умения и способностей менеджеров по продажам договориться с клиентами, а также от конкурентных преимуществ товара (работ, услуг). Но в итоге естественным ограничителем отклонений цены и сроков оплаты выступает рынок, при условии, что контрагент действует из рациональных побуждений, а сама сделка заключается на принципах «вытянутой руки».

Итак, договор заключен, затраты на приобретение/производство товара (здесь и далее будет упоминаться только товар) понесены, сам товар отгружен покупателю.

В бухгалтерском учете записаны следующие проводки:

Дт 62.1 – Кт 90.1 – реализация товара

Дт 90.3 – Кт 68.2 – начислен НДС

Дт 90.2 – Кт 43 – списана себестоимость товара.

Товар доставлен покупателю либо за счет организации, либо самовывозом, принят покупателем по количеству и качеству, претензий и возвратов не осуществлялось. То есть право собственности на товар и все риски случайной гибели переданы контрагенту. По истечении N-ного количества дней отсрочки платежа, закрепленных в договоре, оплаты со стороны покупателя не происходит. С этого момента дебиторская задолженность становится просроченной.

На данный момент организация понесла вполне ощутимые затраты, как уже было указано выше, но дополнительно к этим затратам добавляется сумма начисленного НДС, который должен поступить от покупателя, но не поступил, а организация, отразив реализацию и начислив налог, должна оплатить его в бюджет за счет собственных средств. Не стоит также забывать об инфляции и об упущенной экономической выгоде, которая рассчитывается исходя из общей рентабельности операций компании или средней

стоимости капитала, известной под аббревиатурой WACC (Weighted Average Cost of Capital).

В ходе текущей деятельности, как правило, задержка оплаты на несколько дней не вызывает серьезных беспокойств у организации-продавца, что может быть объяснено, во-первых, некоторыми затруднениями с ликвидностью или сугубо техническими моментами. Во-вторых, мало кто хочет портить установившиеся отношения с давними клиентами, прибегая к штрафным санкциям или обращаясь в арбитражный суд. Как известно, дешевле удержать существующего клиента, чем привлечь нового.

На практике менеджеры по продажам на основании регулярных контактов ведут мониторинг своевременной оплаты со стороны своих клиентов.

В целом для организаций критически важно создать такую модель продаж в кредит, чтобы потенциальные проблемы платежей не могли оказать существенного влияния на ее деятельность. Вопрос сводится к постановке системы кредитного контроля, которая на основании кредитного рейтинга по каждому конкретному клиенту могла бы предоставлять максимальный размер товарного кредита. В идеале предел такого лимита должен быть в пределах 10% от суммы всех кредитных продаж на одного клиента. Однако в реальности возникают различные ситуации, которые могут привести к отклонениям от общепринятых стандартов, но это является составной частью риск-менеджмента конкретной компании.

Возвращаясь к вопросу оплаты за отгруженный товар, обнаруживается, что проходит еще какое-то время, в течение которого менеджерами по продажам осуществлялись звонки клиенту, направлялись письма с просьбами погасить имеющуюся задолженность, но оплата так и не была произведена.

С этого момента просроченная задолженность становится сомнительной, то есть дебиторская задолженность организации, которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями.

В этот момент организация может обратиться к факторинговым компаниям с целью получения финансирования в обмен на право требования к покупателю, но этот шаг неизбежно приведет к увеличению расходов в виде оплаты услуг факторинговой компании и процентных платежей за предоставленный аванс.

Как опция на этапе заключения договора может быть рассмотрен вариант предоставления скидки за раннюю оплату выставленного счета, допустим, 2% за оплату в течение 10 дней, в ином случае счет подлежит оплате в полном размере в течение 30 дней. В годовом выражении данная скидка путем несложных расчетов по формуле: $365/(30-10) \times 0,02 = 0,365$, или 36,5%, что представляет собой довольно существенную величину.

Перейдемте теперь к вопросу влияния просроченной задолженности на финансовую отчетность.

2. Влияние просроченной задолженности на финансовые показатели.

Просроченная задолженность возникает в большинстве случаев тогда, когда компания ведет агрессивную сбытовую политику с целью захвата или увеличения доли на рынке, предоставляя наиболее благоприятные условия расчетов своим клиентам. Поскольку в данном случае необходимо увеличить объемы продаж, то организация вынуждена привлекать покупателей низкими ценами в ущерб рентабельности. В случае, если все покупатели оплатят вовремя задолженность, то на счетах компании может оказаться в итоге меньше денег, чем у конкурентов, поскольку за приобретенный или произведенный товар нужно также оплачивать поставщикам, рабочим и т.д. В отношении финансовых показателей неизбежно найдет отражение снижение следующих показателей:

1) Валовая рентабельность (GM): $(\text{Выручка} - \text{Себестоимость}) / \text{Выручка} \times 100\%$

Снижение валовой рентабельности произойдет по причине более низких цен реализации по сравнению с рынком. При этом снижение себестоимости хотя и будет иметь место в силу больших объемов закупок, но может быть меньше снижения выручки.

2) Оборачиваемость дебиторской задолженности (RT): $\text{Выручка} / \text{Средняя ДЗ}$

Рост дебиторской задолженности (ДЗ), в том числе просроченной, отрицательно повлияет на ее оборачиваемость. Средняя дебиторская задолженность рассчитывается как частное от суммы задолженности на начало и конец отчетного периода. Рассматривается в динамике по годам, а также относительно отраслевых показателей.

3) Период сбора дебиторской задолженности (CP): $\text{Средняя ДЗ} / \text{Выручка} \times 365$

Показатель обратный к предыдущему наглядно показывает увеличение количества дней собираемости дебиторской задолженности при ее наращивании.

На примере этих трех показателей нетрудно определить, что компания при такой сбытовой политике будет испытывать дефицит денежных средств и будет вынуждена обращаться за финансированием к банкам или факторинговым компаниям либо увеличивать сроки оплаты поставщикам.

Квалифицированные пользователи финансовой отчетности, такие как финансовые аналитики и аудиторы, обращают пристальное внимание на значение этих показателей. Потому как финансовым аналитикам нужно определиться с рекомендациями для инвесторов - «покупать», «держат» или «продавать», а аудиторам оценить реальность отраженной в отчетности дебиторской задолженности и оценить адекватность созданных резервов по сомнительным долгам, к расчету которых мы переходим в следующем разделе.

3. Расчет резерва по сомнительным долгам.

3.1. Создание резервов в бухгалтерском учете (РСБУ и МСФО) на основании сроков просрочки.

Относительно до недавнего времени подход к созданию резервов по сомнительной задолженности в отчетности по РСБУ был, мягко говоря, либеральным. Резервы создавались по задолженности свыше одного года, либо по тем контрагентам, с которыми велись судебные тяжбы, либо поиск которых на протяжении долгого времени не приводил к результатам. Такой подход создавал дополнительную работу по анализу дебиторской задолженности со стороны аудиторов, если компания готовила отчетность по МСФО.

Свой отпечаток, на мой взгляд, наложило нежелание со стороны бухгалтеров обременять себя лишней работой по расчету резервов в налоговом учете, а, вернее, страх непризнания расходов по созданию резервов в налоговом учете, последующих корректировок отложенных налогов по ПБУ 18/02. То есть преобладала позиция «не создаю резервы в налоговом учете, чтобы не привлечь внимание налоговиков, следовательно, не создаю резервы в бухгалтерском учете, чтобы не мучиться с ПБУ 18/02».

Приказ Министерства финансов России от 24.12.2010 г. №186, а также дальнейшие шаги по сближению стандартов РСБУ к МСФО привели к тому, что создание резервов по сомнительной задолженности, равно как и создание резервов по неиспользованным дням отпуска, стало обязательным при подготовке финансовой отчетности. Изменился также и подход налоговых органов к созданию резервов в налоговом учете.

В процессе определения резерва по сомнительным долгам важное значение имеют технические возможности учетной системы компании генерировать отчет по срокам старения (Receivables Aging Report) дебиторской задолженности, в противном случае при большом количестве транзакций ручное создание такого отчета превращается в трудоемкий процесс.

РСБУ также, как и МСФО не содержат четких правил формирования резерва по сомнительным долгам, в связи с чем компания должна самостоятельно разработать порядок создания резервов и закрепить ее в учетной политике, исходя из допущений, что торговая дебиторская задолженность является краткосрочным активом, максимальный период оборота, которого не должен превышать срока одного отчетного периода.

При формировании резерва по сомнительным долгам на основании отчета по срокам старения (Receivables Aging Report) компания может опираться на имеющийся опыт свершившихся убытков при наличии соответствующей аналитики.

Например, компания может установить, что исторически просроченные счета свыше 90 дней так и не были оплачены в пределах 25%, счета с просрочкой от 60 до 90 дней имели процент неоплаты в размере 10%, от 30 до 60 дней — 5%, и от 0 до 30 дней — 1%.

Основанием для создания резерва является инвентаризация, проведенная по расчетам с контрагентами.

Допустим (цифры для удобства исчисления взяты «круглые»), что компания в результате инвентаризации расчетов на конец отчетного периода имеет неоплаченную дебиторскую задолженность в 1 000 000 руб. Из этой суммы 100 000 руб. просрочены свыше 90 дней, 200 000 руб. - свыше 60, но меньше 90 дней, 300 000 руб. - от 30 до 60 дней, 400 000 руб. - до 30 дней, то есть, текущая дебиторская задолженность.

Дальнейший расчет показывает следующие результаты:

100 000 руб. x 25% = 25 000 руб.

200 000 руб. x 10% = 20 000 руб.

300 000 руб. x 5% = 15 000 руб.

400 000 руб. x 1% = 4 000 руб.

Итого: 64 000 руб., или 6,4% от всей суммы дебиторской задолженности. Данный подход, на мой взгляд, имеет недостаток в том, что расчет идет автоматически без учета особенностей покупателя. То есть, если имеется информация о покупателе, объявившем дефолт, то деление его неоплаченных счетов между периодами теряет смысл, так как резервировать нужно всю задолженность данного покупателя. Поэтому немаловажным элементом в процессе создания резерва по сомнительным долгам является профессиональное суждение ответственного за расчет резервов.

В российской практике многими компаниями применяется способ расчета резерва, полностью совпадающий с порядком, закрепленным в налоговом кодексе, с поправкой на элемент доли уверенности в оплате или неоплате задолженности тем или иным контрагентом.

Таким образом, компания может совместно со своими аудиторами разработать и утвердить в учетной политике порядок формирования резервов по сомнительным долгам, который отражал бы специфику ее бизнеса и не противоречил требованиям РСБУ и/или МСФО.

3.2. Создание резервов в налоговом учете.

Поскольку многие организации в учетной политике в целях бухгалтерского учета предпочитают использовать подход, минимизирующий различия с налоговым учетом, то стоит также остановиться на порядке расчета резерва по сомнительным долгам и в налоговом учете. В статье 266 Налогового кодекса РФ дано отдельное определение сомнительной дебиторской задолженности, как «Сомнительным долгом признается любая задолженность, возникшая в связи с реализацией товаров (выполнением работ, оказанием услуг), если она не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией», а также закреплен следующий порядок расчета резерва:

- 1) по сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 календарных дней в сумму создаваемого резерва включается полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности;
- 2) по сомнительной задолженности со сроком возникновения от 45 до 90 календарных дней (включительно) в сумму резерва включается 50 процентов задолженности;
- 3) сомнительная задолженность со сроком возникновения до 45 дней не увеличивает сумму создаваемого резерва.

Кроме того, в налоговом учете имеется ограничение по сумме создаваемого резерва. Для целей исчисления налога на прибыль сумма резерва по сомнительным долгам за каждый отчетный (налоговый) период не может превышать 10% от выручки отчетного (налогового) периода.

Необходимо отметить, что в налоговом кодексе существуют ограничения по созданию резервов в отношении различных видов задолженностей.

В связи с этим для целей налогообложения не будет являться сомнительной:

- задолженность по предоплате, если поставщик не отгрузил товар;
- задолженность по штрафным санкциям за нарушение условий договора;
- задолженность по договорам займа и договорам уступки права требования.

В бухгалтерском учете таких ограничений нет.

4. Бюджетирование просроченной дебиторской задолженности.

При краткосрочном планировании операционной деятельности компании в основном применяются два инструмента — бюджет движения денежных средств (БДДС) и бюджет доходов и расходов (БДР).

Рассмотрим БДДС в разрезе поступления денежных средств от основной деятельности. В связи с тем, что основной тематикой доклада является дебиторская задолженность по торговым кредитам, то логично было бы предположить, что месяце №1 периода большая часть денежного потока поступает от продаж в предыдущие месяцы в соответствии с установленными сроками оплаты в договорах. На практике такой подход применяется редко, поскольку нивелирующим фактором становится последний месяц периода, продажи которого будут оплачены в следующем бюджетном периоде.

Просроченная задолженность в рамках БДДС будет влиять на величину и длительность поступления денежных средств. Поэтому основной задачей специалистов по формированию БДДС является максимально сбалансированный бюджет поступления и расходования денежных средств для избежания проблем с ликвидностью бизнеса. Возможно, правильным решением будет наличие договоренности с банком о предоставлении кредитной линии или овердрафта под залог прав требований дебиторской задолженности в периоды дефицита денежных средств с учетом факторов сезонности.

В конце бюджетного периода можно сделать несложную проверку поступления денежных средств по формуле: ДЗ сальдо на начало периода + Выручка — ДЗ сальдо на конец периода = поступление денежных средств.

Формирование БДР, который по своей форме приближен к отчету о прибылях и убытках, отдельной статьей в составе расходов закладывается планируемая сумма расхода по созданию резерва по сомнительным долгам. В основе расчета суммы резерва можно использовать исторические данные либо использовать процент от выручки, который компания утверждает в разработанном ею положении о бюджете.

5. Просроченная задолженность и ее отражение в финансовой отчетности.

Формирование финансовой отчетности регламентировано с одной стороны применяемыми стандартами, с другой стороны утвержденными сроками подготовки и представления отчетности в контролирующие органы, а также к годовому собранию акционеров, если речь идет об открытых акционерных обществах.

Напомню, что в России юридические лица независимо от организационно-правовой формы собственности обязаны предоставлять годовую отчетность в налоговые органы не позднее 28 марта, следующего за отчетным годом. Требований к предоставлению промежуточной отчетности в налоговые органы нет, но организации обязаны готовить квартальную, полугодовую и отчетность за 9 месяцев в соответствии с законом «О бухгалтерском учете». Кроме того, в некоторых организациях внутренними правилами установлена периодичность подготовки отчетности для акционеров и менеджмента.

В период подготовки годовой отчетности проводится инвентаризация расчетов с покупателями и поставщиками, если были оплачены авансы, на конец отчетного периода. Просроченную задолженность оценивают на предмет признания сомнительной в целях создания резерва по сомнительной задолженности.

Резерв может создаваться не по всем просроченным долгам. Если какой-то из дебиторов оплатил счета после отчетной даты, но до момента подписания отчетности, то резерв можно не создавать. Возможна и другая ситуация, что один из крупных дебиторов обанкротился после отчетной даты, то в соответствии с ПБУ 7/98 «События после отчетной даты» (IAS 10 “Events After The Reporting Period”), организация должна внести корректировку в отчетности путем создания резерва или прямого списания в расходы, а также отразить этот факт в комментариях к отчетности в соответствующем разделе.

Рассмотрим, какие проводки должен будет сделать бухгалтер для создания резерва:

Дт 91.2 «Прочие расходы» - Кт 63 «Резервы по сомнительным долгам».

Дебетовый счет представляет собой расход в форме 2 «Отчете о прибылях и убытках» («Statement of Profit and Loss and Other Comprehensive Income»), кредитовый счет — так называемый контрсчет к счету дебиторской задолженности в форме 1 «Балансе» («Statement of Financial Position) для отражения дебиторской задолженности, авансов, выданных в нетто-оценке.

В случае списания дебиторской задолженности, по которой был ранее создан резерв, при наступлении таких событий, как ликвидация должника, то списание должно быть за счет резерва следующими записями:

Дт 63 «Резервы по сомнительным долгам» - Кт 62.1 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Если же поступил платеж от должника, по которому ранее был создан в учете резерв, то необходимо записать две проводки, первая из которых будет уменьшением резерва на сумму поступившей оплаты, а вторая — отражением поступивших денежных средств на расчетный счет организации:

Дт 63 «Резервы по сомнительным долгам» - Кт 91.1 «Прочие доходы»

Дт 51 «Расчетный счет» - Кт 62.1 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

В комментариях к отчетности необходимо раскрыть движение резерва следующим образом:

Сальдо на начало отчетного периода

—

Списания или уменьшения задолженности

+

Создание резерва в отчетном периоде

=

Сальдо на конец отчетного периода

Нетрудно заметить, что создание резерва по сомнительным долгам в текущем периоде отрицательно влияет на размер чистой прибыли (Net profit) и показатель «прибыль на акцию» (Earnings per share), что в свою очередь имеет прямое отношение к биржевой стоимости акций компании и ее рыночной капитализации.

Вопрос просроченной задолженности — это, прежде всего, вопрос управления дебиторской задолженности, выражающийся в поиске баланса между прибыльностью, ликвидностью и уровнем приемлемости риска.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О бухгалтерском учете».
2. Приказ Министерства финансов России от 31 октября 2000 г. N 94н «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению».
3. Приказ Министерства финансов России от 24.12.2010 г. №186 «О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету и признании утратившим силу Приказа Министерства финансов Российской Федерации от 15 января 1997 г. N 3».
4. Приказ Минфина РФ от 25.11.1998 N 56н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «События после отчетной даты» (ПБУ 7/98)».
5. Налоговый кодекс Российской Федерации.
6. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 10 «События после окончания отчетного периода».