

Оценка сроков задержек расчетов по внешнеторговым контрактам

О. В. Мартьянова,
Российский экономический
университет
имени Г. В. Плеханова,
1263m@mail.ru

В процессе внешнеэкономической деятельности у организации возникают расчетные взаимоотношения с иностранными поставщиками материально-технических ресурсов, покупателями товара, с организациями, оказывающими транспортные и прочие услуги, с кредитными организациями и налоговыми органами.

Авансы поставщикам (предоплата закупаемых товаров и услуг) — показатели, значительное увеличение которых неблагоприятно для организации с финансовой точки зрения. Их рост увеличивает потребность организации в дополнительных финансовых ресурсах.

Отсрочка оплаты счетов за материальные ценности (кредиторская задолженность) положительно влияет на финансовое состояние организации. Данная составляющая представляет собой источник финансирования текущей деятельности, поэтому отражает благоприятные для организации условия расчетов с поставщиками.

Дебиторская задолженность представляет собой требование к заказчику о выплате фиксированной суммы в будущем. В связи с инфляцией указанная сумма теряет свою стоимость и ведет к убыткам организации на сумму снижения покупательной способности денежных денег. В этом случае убытки являются не бухгалтерскими, а экономическими.

Таким образом, значительное превосходство периода оборота и абсолютной величины дебиторской задолженности над периодом оборота и абсолютной величиной кредиторской задолженности отрицательно сказывается на эффективности деятельности организации, осуществляющей внешнеторговые операции.

Организация, используя свою кредиторскую задолженность (предоставляемую иностранными поставщиками отсрочку по оплате счетов), извлекает из этого выгоду. Она получает возможность расплатиться по своим обязательствам деньгами со сниженной покупательной

способностью. В данном случае речь идет об использовании кредиторской задолженности, определяемой условиями контрактов, а не о нарушении условий расчетов с иностранными поставщиками и создании просроченной кредиторской задолженности. В то же время превосходство абсолютной величины кредиторской задолженности над дебиторской (при сопоставимости периодов оборота) увеличивает риск срыва платежей поставщикам.

Общие условия расчетов организации с иностранными поставщиками характеризуются суммой собственных средств, необходимых для обеспечения бесперебойных платежей поставщикам. Благоприятными для организации являются условия расчетов, при которых текущие поступления от покупателей (дебиторская задолженность и авансы покупателей) полностью покрывают платежи поставщикам (кредиторскую задолженность и авансы поставщикам), когда не возникает потребности вложения собственных средств для поддержания бесперебойных платежей поставщикам.

Своевременность или задержка осуществления организацией расчетов с иностранным поставщиком за поставленные материальные запасы или услуги существенно влияют на финансовые показатели организации и могут даже привести к его банкротству. Причиной этого может быть превалирование поставщика на рынке, узкая ассортиментная линейка товара, предлагаемая организацией, ее неспособность переориентироваться на изменение требований рынка сбыта.

Влияние задержек расчетов в звене организация — иностранный поставщик на эффективность внешнеторговых операций может быть оценено показателем критического срока платежей за поставленный товар, т. е. временем задержки, не приводящим к необратимому ухудшению его финансовых показателей.

Рассмотрим методику расчета так называемого индикатора банкротства.

Предположим, что организация разместила заказ в рамках исполнения внешнеторгового контракта, достаточный для поддержания его показателей на удовлетворительном уровне.

Оценка величины размера заказа состоит в анализе финансовых показателей организации, отражающих соотношение между доходом от продаж импортных товаров $N_{имп}$, затратами $S_{имп}$ и полученной прибылью от данных операций P_N .

Посредством функций $N_{имп}$, $S_{имп}$, P_N можно определить точки критического $q_{кр}$ и минимально допустимых q_d объемов заказа. Эти величины рассчитываются следующим образом:

$$q_{кр} = C_{const} : (\Psi_1 K_n - c_{1var}),$$

$$q_d = C_{const} (1 + \Delta) : (\Psi_1 K_n - c_{1var} (1 + \Delta)),$$

где Ψ_1 – цена единицы импортного товара; K_n – коэффициент продажи, отражающий часть товара, оплаченную организацией согласно контракту; C_{const} – размер условно-постоянных затрат организации, связанных с исполнением контракта; c_{1var} – объем переменных затрат, приходящийся на единицу импортного товара; Δ – минимальный норматив рентабельности.

При этом под критическим понимается объем заказа по внешнеторговому контракту, прибыль от реализации которого равна нулю, а под минимально допустимым – заказ, прибыль от реализации которого определяется минимальным нормативом рентабельности.

Возможными источниками инвестирования организации, которая получила товар в размере минимально допустимого заказа по внешнеторговому контракту, могут являться авансы, полученные от покупателей, отсрочки погашения долговых обязательств, ссуды, кредиты банков. Это связано с тем, что собственные средства образуются за счет денежного выражения прибыли, т. е. при условии своевременных расчетов покупателей за проданный им товар. При задержках расчетов собственные средства практически равны нулю из-за потерь в результате инфляции, пеней и штрафов. При этом налог на прибыль должен быть уплачен организацией в качестве авансов.

Условие невозможности дальнейшего осуществления внешнеторговых операций (индикатор банкротства) отражает неравенство, при выполнении которого минимально необходимые для внешнеторгового цикла средства

и долги превышают сумму поступлений финансового характера из всех возможных источников инвестирования:

$$C_{оа} + C_{зп}(1 + k_1) + mAC_{зп} + C_n + \sum_{i=1}^l C_{кр_i} (1 + \beta_i)^{n_i + t_6 + 1} \geq$$

$$\geq C_{сс} + C_{зд} + mC_{зп}(1 + k_1) + \sum_{i=1}^l C_{кр_i},$$

где $C_{оа}$ – материальные оборотные средства; $C_{зп}$ – фонд заработной платы работников, занятых в исполнении контракта; k_1 – процент отчислений во внебюджетные фонды; m – количество месяцев задержки зарплаты; A – штрафные санкции за несвоевременно уплаченные налоги с зарплаты; C_n – налог на прибыль; $C_{кр_i}$ – i -я задолженность по кредитам банков; β_i – процент по i -му кредиту; n_i – количество месяцев просрочки задолженности; t_6 – количество месяцев до достижения условия банкротства; $C_{сс}$ – собственные средства организации; $C_{зд}$ – задолженность организации прочим кредиторам.

При этом налог на прибыль C_n можно представить как процент от средств, необходимых организации для осуществления коммерческого цикла:

$$C_n = \left(C_{оа} + C_{зп}(1 + k_1) + AC_{зп} + \sum_{i=1}^l C_{кр_i} (1 + \beta_i) \right) k_2,$$

где k_2 – ставка налога на прибыль.

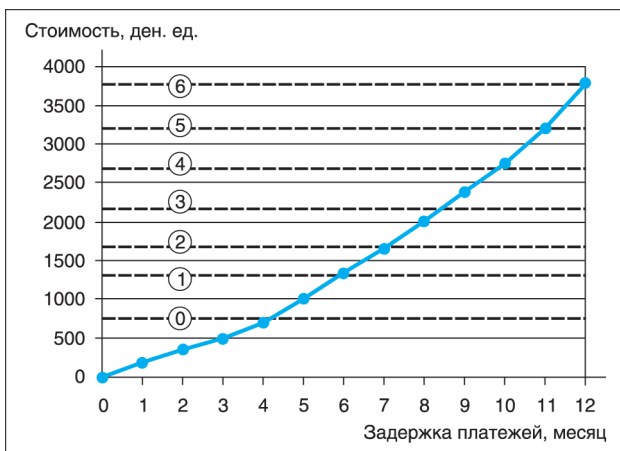
Индикатор банкротства можно представить следующим образом:

$$\sum_{i=1}^l C_{кр_i} \left((1 + \beta_i)^{n_i + t_6 + 1} - 1 \right) \geq$$

$$\geq C_{сс} + C_{зд} (m(1 + k - A) - 1 - k) C_{зп} - C_{оа} - C_n.$$

Смысл данного неравенства можно объяснить так: левая часть – процент задолженности организации по кредитам банков, правая часть – собственные инвестиции на коммерческие цели при различном времени задержки платежей кредиторам, в том числе иностранным поставщикам. Графически индикатор банкротства при различных сроках задержки платежей иностранному поставщику представлен на рисунке.

Точки пересечения кривой, характеризующей процент с задолженности организации по кредитам (линия 6), и прямых, отражающих величины инвестиций на коммерческие цели при задержке оплаты обязательств кредиторам до пяти месяцев (линии 0–5), отражают предельно допустимые сроки задержек платежей.



Согласно графику на рисунке при четкой оплате организацией задолженностей кредиторам (линия 0, что соответствует нулю месяцев) задержка платежей покупателей более чем на три месяца может привести к банкротству организации.

При оценке допустимых сроков задержек расчетов с поставщиками необходимо обратить внимание на методы оценок задолженности. В соответствии с п. 12 ПБУ 9/99 и п. 16 ПБУ 10/99 образование дебиторской и кредиторской задолженностей связано с договором.

В МСФО нет специального стандарта, посвященного дебиторской и кредиторской задолженностям, несмотря на тот факт, что их учет влияет на величину оборотного капитала компании, позволяет эффективно использовать временно свободные средства и не допускать появления безнадежных долгов.

Кредиторскую задолженность можно определить как "обязательство оплатить товары или услуги, которые были приняты или поставлены и за которые выставлен счет или которые официально согласованы с поставщиком" (МСФО (IAS) 37). Определение, классификация, порядок отражения в учете дебиторской и кредиторской задолженностей регулируются МСФО (IAS) 39.

С экономической точки зрения обязательства организации перед контрагентами могут рассматриваться как статьи ее доходов, а обязательства контрагентов перед организацией — как статьи ее расходов. При этом величина доходов от получения бесплатного кредита в виде кредиторской задолженности перед контрагентами и расходов в виде отвлечения средств из оборота определяется темпами инфляции и процентом прибыли на

единицу средств, получаемой организацией. Поэтому экономический подход к оценке обязательств организации определяет иные правила оценки обязательств, построенные на принципе временной ценности денег.

Обесценение денег во времени относительно деятельности организации определяется двумя факторами: инфляцией и процентом прибыли организации. Смысл дисконтированной оценки заключается в том, чтобы рассчитать ценность будущих денежных потоков относительно текущего момента времени, т. е. отразить влияние фактора временной ценности денег на экономическое содержание дебиторской и кредиторской задолженностей.

МСФО регламентирует использование метода дисконтирования при оценке кредиторской задолженности в стандартах (IAS) 16, (IAS) 2, (IAS) 38: для случаев отсрочки оплаты свыше обычных условий признавать в качестве процентного расхода в течение периода отсрочки разницу между дисконтированной и номинальной стоимостью платежа.

В российских стандартах учета для отражения обязательств организации используется их номинальная стоимость, поскольку особенностью правил бухгалтерского учета в нашей стране является доминирование юридического понимания обязательств.

Реализация системного подхода к экономическому анализу дебиторской и кредиторской задолженности по внешнеторговым контрактам поможет менеджменту организации принимать обоснованные решения по их исполнению. А разработка стратегии управления долгами организации и оценка предельно возможных задержек расчетов с иностранными контрагентами согласно предложенному подходу позволит в перспективе своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства и, как следствие, повысить не только финансовую устойчивость организации, но и ее имидж в деловых кругах ■

Литература

1. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Приложение к журналу "Бухгалтерский учет". № 12. 2011. — М.: Редакция журнала "Бухгалтерский учет", 2011. — 552 с.
2. Пласкова Н. С. Стратегический и текущий экономический анализ: учебник / Пласкова Н. С., 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Эксмо, 2010. — 640 с.
3. Анкудинов И. Е. Методический подход к оценке сроков расчетов с предприятиями за произведенную продукцию / Анкудинов И. Е., Латышев Н. В., Мушков А. Ю., Остапенко С. Н. // Радиосистемы. — 2008. — № 4. — С. 39–41.