

مدیریت بدهی های جاری در شرکت ها



دکتر علی اصغری
دکتری حسابداری (PHD) از دانشگاه تهران
عضو جامعه حسابداران رسمی ایران
کارشناس رسمی دادگستری

مدیریت بدهی های جاری در شرکت ها

مدیریت بدهی های جاری عبارت است از نحوه تامین مالی دارایی های جاری که می تواند از طریق وام های کوتاه مدت، فروش حساب های دریافتی، بستن کاران تجاری، حساب های معوق، اوراق تجاری و وثیقه قرار دادن موجودی کالا (برای گرفتن وام های کوتاه مدت) باشد. شرکت ها از یک منبع مالی خاص استفاده نمی کنند و سعی می کنند منابع مالی متعددی را مورد استفاده قرار دهند که در این بخش مزایا، معایب و نحوه استفاده از هر یک از منابع مالی را بحث خواهیم کرد.

بستانکاران تجاری

اعتبارات تجاری (بستانکاران تجاری) اشاره به اعتباری دارد که یک مشتری از طریق خرید کالا (مانند مواد اولیه) به شکل نسبه در یک دوره تجاری عادی به به دست می آورد. در عمل شرکت ها معمولاً خریدهای خود را به شکل نسبه انجام می دهند و این نوع بدهی را به عنوان حساب های پرداختی در دفاتر خود ثبت می کنند. اعتبارات تجاری تقریباً 40 درصد از بدهی های جاری شرکت را تشکیل می دهند.

شرایط اعتبارات تجاری

- زمان شروع دوره اعتبار: مثلاً ابتدای هر ماه به مدت 30 روز
- مدت زمانی که در طی آن باید فاکتورها (بدهی‌ها) را پرداخت کرد: بر حسب روز بیان می‌شود. برای مثال زمانی که فروشنده مواد اولیه قید می‌کند (خالص 30 روز) خریدار باید در ظرف مدت 30 روز (از تاریخ شروع اعتبار) کل مبلغ صورتحساب را پرداخت کند.
- مقدار تخفیف نقدی و زمانی که می‌توان از این تخفیف‌ها استفاده کرد. گاهی اوقات فروشنده درصدی معین از صورتحساب را که سریعاً پرداخت شود، به‌عنوان تخفیف کسر می‌کند. برای مثال "10/2"، خالص 30" باشد، بدین معنی است که اگر خریدار در ظرف مدت 10 روز (از 30 روز) صورتحساب را زودتر پرداخت کند، می‌تواند 2 درصد تخفیف بگیرد. در غیر این‌صورت باید کل مبلغ را ظرف مدت 30 روز پرداخت کند و هیچ تخفیفی به او تعلق نخواهد گرفت.

هزینه اعتبارات تجاری:

هزینه اعتبارات تجاری یا هزینه عدم استفاده از تخفیف نقدی زمانی ایجاد می‌شود که شرکت از تخفیف استفاده نکند. شرکتی به خریدارانش اعتبار می‌دهد که به‌جای پرداخت نقدی از شرایط اعتباری استفاده کنند، سعی دارند تا محصولات خود را به قیمتی بالاتر به فروش برسانند. یعنی:

$$\text{هزینه تامین مالی} + \text{قیمت واقعی} = \text{مبلغ صورتحساب} \quad 98 + 2 = \text{مبلغ صورتحساب}$$

این بدین معنی است که قیمت واقعی محصول به شکل نقد برابر است با 98 ریال. حال اگر شرکت به شکل اعتباری محصول خود را به فروش برساند، 2 ریال بالاتر در نظر می‌گیرد یعنی 100 ریال بابت شرایط اعتباری. حال اگر کسی از این شرایط استفاده نکند و بخواهد پس از 10 روز پرداخت کند متحمل هزینه‌ای بیشتر می‌شود (2 ریال بیشتر) 2 ریال همان هزینه عدم استفاده از تخفیف نقدی است.

هزینه تامین مالی مربوط به عدم استفاده از تخفیف نقدی اعلان شده، بر حسب نرخ بهره سالانه، به روش زیر محاسبه می‌شود:

$$\left(\frac{i}{1-i} \right) \times \left(\frac{360}{n-d} \right)$$

n : زمان پرداخت صورتحساب i : تخفیف نقدی بر حسب درصد d : مدت زمانی که مشمول تخفیف می‌گردد

$$\left(\frac{0.02}{1-0.02} \right) \times = \%36.73$$

اگر شرایط اعتبار "10/2" باشد، هزینه عدم استفاده تخفیف در طول سال چند درصد است؟

تخفیف تجاری یک منبع مالی پر هزینه برای شرکت است. هر اندازه تخفیف بیشتر باشد، هزینه عدم استفاده تخفیف نیز بیشتر خواهد بود. برای مثال اگر تخفیف از 2 درصد به 3 درصد

$$\left(\frac{0.03}{1-0.03} \right) \times \left(\frac{360}{30-10} \right) = \%55.67$$

افزایش یابد. آنگاه هزینه عدم استفاده از تخفیف برابر می‌شود با:

وام‌های بانکی کوتاه‌مدت: (short-term bank loans)

وام‌های کوتاه‌مدت که بانک‌ها به شرکت‌ها پرداخت می‌کنند، 3 نوع‌اند:

1- حد اعتباری (informal line of credit) -2 اعتبار در حساب جاری (revolving credit agreement) -3 مانده جبرانی (compensating balances)

حد اعتباری (informal line of credit)

نوعی قرارداد است بین بانک و شرکت برای میزان مشخصی از وام برای مدت مشخص. در این نوع قرارداد بانک خود را ملزم به پرداخت وام نمی‌کند و همه چیز بستگی به وضعیت صورت‌های مالی شرکت‌ها دارد. برای مثال اگر شرکتی دارای نسبت بدهی کمتر از 2 و نسبت جاری بیشتر از 2 داشته باشد، به آن شرکت وامی با سررسید یک سال تعلق می‌گیرد.

اعتبار در حساب جاری (revolving credit agreement)

بانک‌ها طبق قراردادی به برخی از مشتریان خود اعتبار خاصی اعطا می‌کنند. بانک‌ها طبق قراردادهایی، قانوناً متعهد می‌شوند تا مبلغی معین اعتبار در اختیار شرکت قرار دهند. یعنی هر زمان که شرکت نیاز به وام داشته باشد، بانک ملزم است تا سقفی معین وام پرداخت کند (معمولاً با حداقل نرخ بهره). در اینجا طبق قرارداد بانک تعهد به پرداخت وام دارد. برای مثال اعتبار در حساب جاری شرکتی در یک بانک به اندازه ۵/۰۰۰/۰۰۰ ریال در 24 ماه است. یعنی شرکت می‌تواند در صورت نیاز به‌طور مرتب این مبلغ را از بانک دریافت نماید. حال اگر شرکت از کل مبلغ استفاده نکند، برای مثال اگر ۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال وام گرفت باید بهره بابت ۳/۰۰۰/۰۰۰ ریال اعتبار استفاده نشده را به بانک پرداخت کند.

مانده جبرانی (compensating balances)

در واقع بانک از شرکت‌های وام‌گیرنده می‌خواهد تا درصدی از اصل وام را در حساب جاری خود نزد بانک نگهداری کنند. این مبلغ را مانده جبرانی می‌گویند که مقدار آن معمولاً بین 10 تا 20 درصد از مبلغ وام است. به مانده جبرانی بهره تعلق نمی‌گیرد. در این حالت نرخ بهره موثر برابر است با:

$$\text{نرخ بهره موثر} = \frac{\text{نرخ بهره}}{\text{مقدار وام قابل استفاده}}$$

$$\text{درصد مانده جبرانی} = \frac{\text{نرخ بهره}}{1 - \text{نرخ بهره موثر}}$$

$$\text{مانده جبرانی } 20 \text{ درصد و نرخ بهره سالانه } 8 \text{ درصد است. نرخ بهره موثر برابر است با: } 10\% = \left(\frac{0.08}{1 - 0.20} \right)$$

شرکتی مبلغ ۸۰/۰۰۰ ریال برای بازپرداخت تعهدات خود نیاز دارد. چنانچه مانده جبرانی 20 درصد باشد، شرکت باید از بانک مبلغ ۱۰۰/۰۰۰ ریال وام بگیرد تا مبلغ ۸۰/۰۰۰ ریال مورد نیاز خود را تأمین کند. اگر نرخ بهره سالانه 8 درصد باشد، نرخ بهره موثر عملاً 10 درصد می‌شود (نه 8 درصد):

$$\text{نرخ بهره موثر: } 10\% = \frac{80.000}{100.000 - 20.000} = \frac{80.000}{80.000}$$

$$20.000 = 100.000 \times 20\% \quad ; \quad 8.000 = 0.08 \times 100.000 = \text{مبلغ بهره مانده جبرانی:}$$

حساب‌های معوق (accruals)

معمولاً شرکت‌ها به کارمندان خود به صورت ماهانه حقوق پرداخت می‌کنند. همچنین به‌طور مشابه مالیات بردارآمد برآورد شده شرکت به شکل ماهانه یا فصلی پرداخت می‌شود. بنابراین دستمزد و مالیات پرداختنی به صورت اقلام تعهدی نشان داده می‌شود. شرکت‌ها می‌توانند از طریق حساب‌های معوق به عملیات شرکت کمک کنند. این نوع بدهی شرکت بدون هزینه بهره است. به هر حال شرکت نمی‌تواند به‌طور عادی حساب‌های معوق خود را کنترل کند. زمانبندی پرداخت‌های مربوط به دستمزد براساس توانایی‌های اقتصادی و عرف صنعت تعیین می‌شود، در حالیکه تاریخ پرداخت مالیات به وسیله قانون تعیین می‌شود.

اوراق تجاری (commercial papers)

اوراق تجاری از ابزار مهم بازار پول برای کسب وجوه کوتاه‌مدت در کشورهای توسعه یافته محسوب می‌شود. اوراق تجاری ابزاری است بدون پشتوانه و تضمین که توسط شرکت‌های معتبر منتشر می‌شود و عمدتاً به سایر موسسات مانند بیمه، صندوق بازنستگی، صندوق‌های مشترک سرمایه‌گذاری و... فروخته می‌شود. اوراق تجاری بدون وثیقه است و ریسک نرخ بهره آن به جهت کوتاه‌مدت بودن آن به حداقل می‌رسد. یعنی اینکه به علت کوتاه‌مدت بودن این اوراق، نرخ بهره کمتر دچار تغییر می‌شود. سررسید اوراق تجاری معمولاً بین 1 روز تا 9 ماه است. نرخ

این اوراق از نرخ بهره بانکی کمتر و از نرخ اوراق خزانه بیشتر است.

نرخ بهره اوراق تجاری بستگی به درجه اعتباری شرکتها دارد. این درجه اعتباری توسط شرکت‌هایی مانند S&P و Fitch تعیین می‌شود. هر اندازه درجه اعتباری شرکت بیشتر باشد، هزینه تأمین مالی آن نیز کمتر است و بالعکس.

وثیقه قرار دادن حساب‌های دریافتی

شرکت‌ها سعی می‌کنند تا با وثیقه قرار دادن دارایی‌های خود بتوانند با نرخ بهره پایین‌تر و شرایط بهتر وام دریافت کنند. یکی از این دارایی‌ها حساب‌های دریافتی است. شرکت‌ها صورتحساب‌های مربوط به فروش (که هنوز پول آن را دریافت نکردند) به صورت وثیقه مورد استفاده قرار می‌دهند و وام‌های کوتاه‌مدت دریافت می‌کنند. سازمان‌های وام‌دهنده صورت حساب‌ها را مورد بررسی قرار می‌دهند و مبلغی معادل درصدی از آن اسناد، به شرکت متقاضی وام می‌دهند. پس از آن که شرکت متقاضی وام را پرداخت نمود، آن اسناد به وی برگشت داده می‌شود.

نکته: البته بانک هم نسبت‌هایی مانند دوره وصول مطالبات شرکت را نیز مورد بررسی قرار می‌دهد تا دریابد که شرکت‌ها به‌موقع پول خود را دریافت می‌کنند.

به‌عنوان مثال: شرکتی 20 میلیون ریال اسناد مربوط به حساب‌های دریافتی را به‌عنوان وثیقه به بانک می‌سپارد. بانک 5 میلیون ریال آن را نمی‌پذیرد (صورتحساب‌های وصول نشده گذشته). 10 درصد هم برای تخفیفات تقدی کسر نموده (تخفیفات تقدی که خود شرکت برای مشتریان در نظر می‌گیرد) و اجازه می‌دهد به میزان 60 درصد از حساب‌های دریافتی تعدیل

شده وام پرداخت شود. مبلغ حداکثر وام عبارتست از:

$$20.000.000 - 5.000.000 \times (1 - 0.1) \times (0.60) = 8.100.000$$

فروش اسناد دریافتی

روش دیگر تأمین مالی کوتاه‌مدت و آگاداری یا فروش مستقیم اسناد و مطالبات شرکت به سازمان‌های تأمین‌کننده منابع مالی است. به بانک‌ها یا شرکت‌هایی که این اسناد را می‌خرند، عامل گفته می‌شود و در نتیجه تمامی ریسک‌های مربوط به وصول مطالبات یا سوخت شدن آن‌ها را می‌پذیرند. مثلاً فروش چک به بانک‌ها یا دیگر شرکت‌ها (البته با تخفیف و به مبلغ کمتر از مبلغ چک).

وثیقه قراردادن موجودی کالا:

بانک از سه جهت موجودی کالا را مورد بررسی قرار می‌دهد:

- نوع کالا:
- قابلیت فروش: ۱- وجود بازار سازمان یافته برای فروش مجدد موجودی کالا در صورت نیاز 2- ثبات قیمت در بازار
- دوام کالا: مدت زمانی که کالا کیفیت خود را از دست نمی‌دهد و کماکان قابلیت فروش دارد.