

Управление кредиторской задолженностью на нижегородском предприятии

*Петрова В.А.,
магистрант кафедры
«Страхование, финансы и кредит»
e-mail: petrovava@std.mininuniver.ru;
Яшкова Е.В., доцент, к.п.н.
e-mail: Elenay2@yandex.ru;
Синева Н.Л., доцент, к.п.н.
e-mail: sineva-nl@rambler.ru*

*ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный
педагогический университет им.К.Минина»
Россия, Нижний Новгород*

Аннотация: Статья посвящена возникновению, сущности и значению понятия «кредиторская задолженность». Рассмотрены характеристики и характерные признаки кредиторской задолженности, а также причины её возникновения в организациях. Перечислены основные задачи анализа и направления комплексного исследования кредиторской задолженности. Выводы, полученные в ходе проведенного теоретического исследования, дают возможность сформулировать ключевые моменты управления кредиторской задолженностью для поддержания эффективной политики организаций.

Ключевые слова: кредиторская задолженность, кредиторы, бухгалтерская отчетность, финансы, эффективная политика организации.

Экономическая литература современности в огромном объеме охватывает специфику управления дебиторской задолженности, однако, вопросам управления кредиторской задолженности отводится меньшая значимость. С абсолютной уверенностью можно отметить, что вопрос управления кредиторской задолженности стоит гораздо острее. Создание и ведение всех этапов бизнеса в настоящий период влечет за собой необходимость решать проблемы различной сложности. Бизнес-процессы организаций невозможны без кредиторской задолженности [1].

Многие ученые не смогли установить единое понятие кредиторской задолженности, поэтому, кредиторская задолженность носит двойственный юридический характер:

- как часть имущества она принадлежит организации на основании права владения или даже права собственности относительно приобретенных взаем денежных средств или вещей;
- как предмет обязательственных правовых отношений она представляет собой долг организации перед кредиторами, то есть лицами,

уполномоченными требовать или взыскивать у организации определенную долю имущества [2].

Именно поэтому важно изучать кредиторскую задолженность как составляющую капитала. Из этого следует, что кредиторская задолженность имеет две важные характеристики:

- она предполагает обязанности перед большим количеством организаций, которые требуют их погашения;
- возникнувшая задолженность учитывается как обязательства организации до тех пор, пока они не будут погашены.

Достоверная информация об организации и её финансовом состоянии, а в частности о кредиторской задолженности способствует нормальному функционированию каждого звена отрасли.

Кроме этого, кредиторская задолженность характеризуется следующими отличительными чертами:

Во-первых, это бесплатный источник используемых заёмных денег.

Во-вторых, размер кредиторской задолженности оказывает воздействие на продолжительность финансового цикла организации.

В-третьих, сумма долга напрямую зависит от объема производства и реализации продукции [5].

Таким образом, управление кредиторской задолженностью является частью общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики организации, ориентированная на увеличение объема реализации продукции для оптимизации общего размера этого долга.

Анализ кредиторской задолженности организации проводится на основе использования ее финансовой отчетности и оперативных данных за анализируемый период. Чтобы улучшить финансовые показатели всех видов обычной деятельности и обеспечить платежеспособность организации, необходимо ускорить обращение оборотного капитала, то есть научиться правильно управлять им [6]. Одним из наиболее эффективных способов учета кредиторской задолженности является инвентаризация кредиторской задолженности.

Следовательно, кредиторская задолженность является одним из объектов бухгалтерского учета, который требует учета и контроля с момента ее формирования до погашения или списания. Руководству организации во избежание просроченной кредиторской задолженности и ее контроля необходимо своевременно получать необходимую информацию в разрезе видов кредиторской задолженности по срокам погашения. Формирование подробной информации о кредиторской задолженности, а также о ее сроках, поможет своевременно принимать решения по условиям договорных отношений с поставщиками, а также поддерживать существующие деловые отношения для дальнейшего развития организации и сохранения ее репутации.

Рассмотрев теоретические аспекты управления кредиторской задолженностью, можно сказать, что эффективная политика управления кредиторской задолженностью позволяет расширить рынки сбыта товаров.

Для нормального функционирования организации должен быть обеспечен необходимый объем оборотных средств. Недостаток оборотных средств обуславливает необходимость дополнительного финансирования, соответственно, и дополнительных затрат на его обеспечение. Изменение стоимости оборотных средств обусловлено изменениями таких составляющих, как стоимость запасов, кредиторская задолженность.

Управление каждым из компонентов требует формирования эффективной политики. Организации предпочитают предоплату или оплату при доставке, потому что в этом случае нет риска возврата денег за проданную продукцию. В то же время растущая конкуренция за каналы сбыта продукции между производителями, работающими в одном и том же сегменте рынка, диктует свои собственные требования [3,4,8].

Для того чтобы уменьшить кредиторскую задолженность и укрепить экономическую стабильность организациям необходимо соблюдать следующие правила:

- всегда следить за изменениями во внешней среде и быстро реагировать на эти изменения;
- определиться с дополнительным внешним финансированием;
- сохранить систему скидок во взаимоотношениях с дебиторами;
- применять форвардные договоры на поставку продукции постоянным клиентам и т.д.

Для управления кредиторской задолженностью на практике можно прибегнуть к следующим мероприятиям:

- увеличить уставный капитал;
- обеспечить быструю оборачиваемость капитала;
- увеличить отсрочку платежей поставщикам и подрядчикам;
- разработать проекты маркетинга и системы мотивации рабочих;
- организовать систему бюджетирования;
- создать результативную систему контроллинга;
- модернизировать производство и развивать услуги сервиса [2].

Рассмотрим такой механизм, как увеличение отсрочки платежей, для уменьшения кредиторской задолженности, на примере нижегородского предприятия мобильной связи «МТС».

Увеличение отсрочки платежей поставщикам является эффективным методом управления кредиторской задолженностью для компании. Для того, чтобы рассчитать эффективность данного мероприятия, необходимо сначала сопоставить его преимущества и недостатки.

Преимуществами отсрочки платежей являются:

- ей всегда можно воспользоваться, так как кредиторы рассчитывают на пролонгацию договорных отношений;
- не рассматривается как залоговая имущественная стоимость;
- не начисляются проценты (или они минимальны);
- есть возможность продления ее срока, если организация окажется в трудном положении.

Недостатками отсрочки платежей являются:

- поставщик отказывается в предоставлении скидки;
- возможно ухудшение деловой репутации организации.

Сопоставив все преимущества и недостатки, необходимо рассчитать насколько данное мероприятие будет эффективно в управлении кредиторской задолженностью компании. У большинства поставщиков компании отсрочка платежей составляет 30 календарных дней. Если увеличить отсрочку оплаты до 60 календарных дней, то значительно уменьшатся ежемесячные суммы, которые необходимо заплатить поставщикам (таблица).

Таблица - Динамика кредиторской задолженности компании при изменении отсрочки платежей

Месяц	Приобретение оборудования, товаров, работ и услуг, млн.руб.	Оплата при отсрочке 30 календарных дней, млн.руб.	Оплата при отсрочке 60 календарных дней, млн .руб.	Прибыль от реализации данного мероприятия, млн.руб.
Январь	2045	-	-	-
Февраль	4510	2045	-	2045
Март	2055	4510	2045	2465
Апрель	3698	2055	4510	-2455
Май	6014	3698	2055	1643
Июнь	1420	6014	3698	2316
Июль	1900	1420	6014	-4594
Август	2701	1900	1420	480
Сентябрь	5765	2701	1900	801
Октябрь	7260	5765	2701	3064
Ноябрь	3621	7260	5765	1495
Декабрь	3392	3621	7260	-3639
Итого:	44381	40989	37368	3621

По таблице можно сделать вывод, что при переходе к отсрочке платежей до 60 календарных дней задолженность по приобретению оборудования, товаров, работ и услуг уменьшится с 40989 млн.рублей до 37368 млн. рублей, что положительно повлияет на деятельность компании.

Затраты на реализацию данного мероприятия можно рассчитать, как неполучение 5%-ой скидки при приобретении оборудования, товаров, работ и услуг. Таким образом, затраты будут рассчитываться по формуле:

Затраты = $40989 * 5\% = 2050$ млн. рублей.

Тогда экономический эффект от данного мероприятия составит:

Экон. эффект = $3621 - 2050 = 1571$ млн. рублей.

Рассчитав экономический эффект от мероприятия по увеличению отсрочки платежей поставщикам, можно сказать, что данное мероприятие значительно уменьшило кредиторскую задолженность по приобретению

оборудования, товаров, работ и услуг. Поэтому для компании будет выгодно воспользоваться данным мероприятием в управлении кредиторской задолженностью.

Таким образом, анализируя показатели состояния кредиторской задолженности, требуется выявить проблемы возникновения задолженности, исходя из конкретной финансовой ситуации в организации. Можно утверждать, что кредиторская задолженность является важным компонентом сложного организационного механизма. Поэтому, изучению этой категории должно быть уделено большое внимание.

Список литературы

1. Грачев А. В. Финансовая устойчивость предприятия. Анализ, оценка и управление в рыночной экономике: Учебник. / Грачев А. В. – М.: Дело и сервис, 2014. – 158 с.;
2. Емелин В.Н., Пивкина Е.И. Управление кредиторской задолженностью организации // Молодой ученый, 2014. – 467 с.;
3. Керимов В. Э. Бухгалтерский учет / Керимов В. Э.: 2-е изд. – М.: ЭКСМО, 2016. – 682 с.;
4. Курылева О.И., Курылев А.И., Давтян Л.К. Особенности разработки финансовой политики в компании, осуществляющей деятельность в сфере туризма В сборнике: Социальные и технические сервисы: проблемы и пути развития сборник статей по материалам II Всероссийской научно-практической конференции. Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина. 2015. С. 402-405.
5. Романенко И. В. Экономика предприятия: учебное пособие / 3-е изд., перераб. и доп. / Романенко И. В. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 214 с.;
6. Тумасян Р. Бухгалтерский учет: учебно-практическое пособие / Тумасян Р. – 5-е изд., перераб. и доп. - М: Омега-Л, 2013. – 300 с.;
7. Шадрина Г.В. Комплексный экономический анализ предприятия: Учебный курс. / Шадрина Г.В., Богомолец С. Р., Косорукова И. В. – М.: Фонд «Мир», 2015. – 521 с.
8. Шмелева Е.С., Ромашова И.А., Синева Н.Л., Яшкова Е.В. Международное движение капитала: сущность, структура, динамика// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2018. № 5 (31). С. 182-187.

Контактный телефон +79101056010