

ния малого предприятия / З.А. Шарудина // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 4-1 (69-1). – С. 1086-1092.

12. Шарудина З.А. Особенности факторного анализа финансовых результатов деятельности производственных и торговых розничных организаций / З.А. Шарудина // Сфера услуг: инновации и качество. – 2012. – № 7. – С. 19.

13. Шарудина З.А. Функциональные формы и методические основы мониторинга эффективности развития малых промышленных предприятий: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / З.А. Шарудина. – Краснодар, 2005.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

© Смирнова Т.В.¹

ООО «Априори-консалтинг», г. Владивосток

В данной статье рассматриваются методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия. Главной задачей в деятельности предприятия является стремление к получению максимально возможной прибыли. Для этого необходимо разработать методы управления дебиторской и кредиторской задолженности, которые имеют прямое воздействие на формирование прибыли и экономических показателей предприятия.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, методы управления, финансовое состояние, бухгалтерский баланс, договорные обязательства.

В ходе реализации деятельности предприятия появляется потребность учёта взаиморасчётов с дебиторами и кредиторами. Дебиторская и кредиторская задолженность – неотъемлемая часть бухгалтерского баланса предприятия. Достоверное отражение этих строк в балансе имеет существенное значение, так как суммы балансовых остатков по данным задолженностям и периоды оборачиваемости каждой из них оказывают большое влияние на оценку финансового состояния предприятия. Она позволяет оценить условия, в которых действует предприятие, также даёт возможность выявить сильные и слабые стороны предприятия.

В рыночной экономике присутствует высокая конкуренция, поэтому предприятия соглашаются на отсрочку оплаты товара или услуги, в резуль-

¹ Экономист.

тате чего образуется дебиторская задолженность. У многих предприятий возникает проблема ликвидности дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность включает в себя несколько проблем:

- оптимальный объём;
- оборачиваемость;
- вероятность возврата задолженности.

Для решения этих проблем необходимо управление дебиторской задолженностью, которая в свою очередь влияет на финансовое положение предприятия. В управление дебиторской задолженностью входят следующие функции: организации, планирования, мотивации, а также стимулирования и контроля.

Дебиторская задолженность попадает под влияние многих факторов. К этим факторам относятся:

- экономические условия развития;
- политическая обстановка как внутри страны, так и за её пределами;
- квалификация персонала;
- кредитная политика предприятия.

Важным элементом в анализе дебиторской задолженности является средний срок оплаты дебиторской задолженности в днях. Средний срок оплаты дебиторской задолженности показывает среднее число дней, которое требуется для взыскания задолженности.

Для того чтобы оценить уровень дебиторской задолженности проводится анализ дебиторской задолженности за предыдущий период. Он включает коммерческий кредит, который предоставляется покупателям в товарной форме в виде отсрочки платежа, и потребительский кредит, который предоставляется конечному потребителю товаров и услуг. В первую очередь необходимо рассчитать чистую реализационную стоимость текущей дебиторской задолженности, то есть сумма долгов за товары и услуги за вычетом суммы сомнительных долгов. Далее оценивается уровень дебиторской задолженности за предыдущий период и его динамика. Затем находят средний период возврата дебиторской задолженности. После этого оценивается состав дебиторской задолженности по срокам её возврата. В итоге, оценивается эффект, полученный от инвестирования средств в дебиторскую задолженность.

Предприятие самостоятельно выбирает кредитную политику по отношению к покупателям. Она позволяет определить формы осуществления реализованной продукции в кредит. Кредитная политика имеет следующие типы: консервативный, умеренный и агрессивный.

Консервативный тип кредитной политики ориентирован на уменьшение риска за счёт снижения круга покупателей повышенного риска. Условия данного типа кредитной политики:

- минимизация сроков;

- минимизация размера;
- ужесточение условий предоставления кредита;
- повышение стоимости;
- жёсткие процедуры взыскания.

Умеренный тип кредитной политики направлен на средние условия, в том числе на средний уровень риска. Агрессивный тип кредитной политики подразумевает извлечение максимальной прибыли за счёт дебиторской задолженности. Данная политика ориентирована на более рисковую группу покупателей и включает следующие условия:

- увеличение срока кредита;
- увеличение размера кредита;
- снижение стоимости кредита.

Есть несколько факторов, которые определяют уровень дебиторской задолженности: вид производимой продукции предприятия, ёмкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией и т.д.

Под кредиторской задолженностью подразумевается сумма долгов предприятия юридическим или физическим лицам. Для управления кредиторской задолженностью необходимы следующие составляющие:

- предварительная оценка финансового состояния;
- распределение кредиторской задолженности по срокам возникновения;
- матрица стратегии кредитной политики;
- коэффициент зависимости предприятия от кредиторской задолженности;
- оценка возможности факторинга и учёта векселей;
- коэффициент, определяющий соотношение между кредиторской и дебиторской задолженностью;
- составление реестра «старения» счетов кредиторов;
- коэффициент, определяющий соотношение периодов погашения кредиторской и дебиторской задолженностью.

Методика управления кредиторской задолженностью является частью общей политики управления оборотными активами, а также маркетинговой политики предприятия. Предприятие стремится расширить объём реализации продукции, оптимизировать кредиторскую политику и своевременно обеспечить её инкассацию.

Кредиторская задолженность способствует отвлечению средств из оборота, что препятствует их эффективному использованию, следствием может явиться ухудшение финансовых показателей предприятия [1]. Из-за отрицательного влияния кредиторской задолженности на финансовое положение предприятия необходимо сокращать сроки её взыскания.

Основное условие обеспечения финансовой устойчивости предприятия возникает в том случае, когда дебиторская задолженность превышает кре-

диторскую задолженность. Это может являться возможным условием высокого уровня коэффициента общей ликвидности. В тоже время это может характеризовать более высокую оборачиваемость кредиторской задолженности по сравнению с оборачиваемостью дебиторской задолженности. В таком случае происходит следующее: долги дебиторов превращаются в денежные средства, через более длительный промежуток времени, чем через тот промежуток времени, когда предприятию необходимы денежные средства для своевременного расчёта долгов с кредиторами [2]. Из-за этого возникает недостаток денежных средств в обороте, возникает потребность в привлечении дополнительных источников финансирования.

Высокая оборачиваемость кредиторской задолженности отражает положительную динамику платёжной дисциплины предприятия в отношениях с поставщиками, персоналом, бюджетом и т.д. Высокий уровень оборачиваемости дебиторской задолженности характеризует положительную тенденцию платёжной дисциплины покупателей. Поскольку выручка от продаж единственное средство для погашения кредиторской задолженности. Своевременное поступление денежных средств от продаж определяет возможности предприятия по погашению долгов. В связи с этим необходимо установить с покупателями такие договорные отношения, которые обеспечат своевременное и достаточное поступление денежных средств [2].

Для эффективного оборота денежных средств следует одновременно управлять как дебиторской, так и кредиторской задолженностью. Для реализации данного управления предполагается наличие информации о реальном состоянии дебиторской и кредиторской задолженности и период их оборачиваемости. В данном случае важна оценка движения дебиторской и кредиторской задолженности в данном периоде. Поэтому в исходных данных должны быть приняты долги, которые относятся именно к этому периоду. Другими слова, из балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности исключаем долгосрочную и просроченную, то есть те элементы долгов, которые относятся к другим временным периодам. Оставшаяся после этого часть дебиторской и кредиторской задолженности и является базой для оценки периодичности поступления долгов покупателей, а также балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности на конец периода при условии их оборачиваемости в соответствии с договорными условиями или установленным порядком расчётов.

В итоге всё это позволяет ответить на вопрос, обеспечивают ли договорные условия расчётов с покупателями и поставщиками потребность предприятия в денежных средствах и достаточный уровень его платёжеспособности.

Основной метод управления дебиторской и кредиторской задолженностью состоит в установлении выгодных договорных отношений с покупателями и поставщиками. Они должны обеспечивать своевременное и доста-

точное поступление денежных средств, которые обеспечат осуществление платежей кредиторам. В договорных отношениях следует отметить важность поставленных сроков и размеров платежей предприятия поставщикам, поскольку выплаты предприятия зависят от поступления денежных средств от покупателей [3]. Для осуществления данного управления важно иметь достоверную информацию о состоянии дебиторской и кредиторской задолженности и их оборачиваемости. Важно помнить, что из балансовых остатков дебиторской и кредиторской политики необходимо исключить долгосрочную и просроченную задолженность.

Есть несколько методов управления дебиторской и кредиторской задолженностью:

- предприятие осуществляет расчёт и анализ финансовых коэффициентов;
- осуществляется планирование, контроль и анализ дебиторской задолженности;
- осуществляется планирование и контроль общего объёма оборотного капитала;
- происходит контроль над кредиторской задолженностью, сопоставление величин дебиторской и кредиторской задолженности;
- предприятие контролирует запасы сырья, материалов и готовой продукции.

Предприятие выбирает метод в зависимости от кредитной политики, особенности производимой продукции, рынка сбыта продукции и т.д. Предприятие может выбрать несколько методов воздействия на дебиторов. При частом нарушении поставщиками своих обязательств необходимо ввести санкции, для стимулирования их ответственности по своим обязательствам [4]. В деловых переговорах важен подход к дебиторам, можно провести индивидуальные переговоры, в ходе которых договориться о выгодных условиях для предприятия. Если дебиторы регулярно нарушают свои обязательства и ранее обсуждаемые методы на них не оказывают влияния, то можно приостановить оказание услуг по заключённым с ними договорам. Ещё один метод воздействия на дебиторов, изменить условия оплаты, это может включать как полную или частичную предоплату за товар.

Для предприятия важна не только дебиторская задолженность, поэтому для кредиторской задолженности также разрабатываются методы, которые значимы для предприятия. В ходе работы с поставщиками существенен индивидуальный подход, который позволит договориться об условиях поставки. Некоторые предприятия заключает сделки с поставщиками, в которых указывается оплата после реализации продукции, что выгодно для предприятия. Можно договориться об увеличении товарного кредита, а также отсрочки платежа от поставщика на основе фиксированного объёма месячных закупок. Хороший способ сократить расходы на закупку – возможность по-

лучения скидки по объёму закупаемой продукции за конкретный период времени [4].

Дебиторская и кредиторская задолженность позволяет предприятию сделать ряд выводов, которые позволят устранить недостатки и выявить сильные стороны предприятия. Здесь идёт речь о выявлении размера годового оборота средств, изменение себестоимости продукции и изменение оборота дебиторской и кредиторской задолженности. Себестоимость продукции изменяется ввиду увеличения или уменьшения оборотов денежных средств. В случае увеличения числа оборотов себестоимость продукции понижается, поскольку происходит сокращение постоянных расходов, которые относятся на показатель себестоимости.

Независимо от вида деятельности предприятия учёт дебиторской и кредиторской задолженности имеет влияние на формирование конечных показателей экономической деятельности предприятия, поэтому следует управлять дебиторской и кредиторской задолженностью. Эффективное управление позволит повысить ликвидность баланса, увеличить показатели рентабельности, а также укрепить финансовую устойчивость предприятия в целом.

Список литературы:

1. Кузьмичева И.А. Анализ финансовых результатов коммерческой организации / И.А. Кузьмичева, С.О. Некрасов // Экономические науки в России и за рубежом. – 2014. – № XV. – С. 75-77.
2. Даниловских Т.Е. Анализ финансового состояния предприятия как основа формулирования перспектив его развития (на примере ОАО «Уссурийский бальзам») // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. – 2014. – № 16. – С. 194-200.
3. Кузьмичева И.А., Флик Е.Г. Автоматизация учетной работы налоговых органов // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2010. – № 5. – С. 67-72.
4. Валинуров Т.Р., Трофимова Т.В. Специфика оценки дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 3.