

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Егорова А.О., кандидат экономических наук, доцент,

Романовская Е.В., кандидат экономических наук, доцент,

Железов А.Д.,

Нижегородский государственный педагогический университет им. Козьмы Минина

Аннотация: в данной статье рассмотрены особенности управления кредиторской задолженностью в коммерческой организации. Приведены взгляды отечественных и зарубежных учёных на сущность понятия «кредиторская задолженность организации», в частности, рассмотрены определения понятия следующими учеными: И.А. Бланк, Ю. Бригхем и Л. Гапенски, Р.Т. Шпруз и М. Муниц. Представлены характеристики кредиторской задолженности по М. Муниц. Рассмотрены факторы возникновения кредиторской задолженности, а именно, общеэкономические и отраслевые (природно-климатические, производственно-технологические, организационно-экономические). В статье приведены существующие методы управления кредиторской задолженностью, среди которых можно выделить: регулярные переговоры с поставщиками, индивидуальная работа с поставщиками, получение скидок по объёму закупаемой продукции и т.д. Рассмотрены основные проблемы в управлении кредиторской задолженностью, среди которых можно выделить, отсутствие подготовленных кадров, недостаток финансовых ресурсов и другие причины. Предложены этапы рационального управления кредиторской задолженностью в коммерческой организации: первый этап предусматривает выбор формы обязательства (банковский или коммерческий кредит) с целью определения стоимости приобретения ценностей и процентных платежей; второй этап предполагает установление наиболее удобной формы займа и его срока; третий этап направлен на своевременное предотвращение задолженности, которая будет приводить к дополнительным расходам (штрафам, пеням).

Ключевые слова: кредиторская задолженность, поставщики, коммерческая организация, контрагенты, заёмный капитал

Отечественные и зарубежные учёные рассматривают кредиторскую задолженность в широком и узком смысле слова [3].

Кредиторская задолженность представляет собой сумму обязательств организации перед кредиторами, в состав которой входят банковские кредиты и текущие обязательства.

Профессор И.А. Бланк, считал, что кредиторская задолженность является составной частью краткосрочной части заёмного капитала. Широкое распространение получила трактовка кредиторской задолженности как полученного кредита.

Ю. Бригхем и Л. Гапенски считают кредиторскую задолженность полученным торговым кредитом с «бесплатной компонентой».

По мнению немецкого учёного Миллера, кредиторская задолженность представляет собой отток денежных средств и ресурсов приведённый по внутренней норме рентабельности.

Специалисты Канадского института профессиональных бухгалтеров (СІСА) выявили отсутствие логической связи между определениями кредиторской задолженности, которые приводятся в научной экономической литературе и хозяйственной практике, они считают, что кредиторская задолженность это долг организации перед кредиторами, который характеризуется стоимостным выражением затрат.

Согласно мнениям Р.Т. Шпруз и М. Муниц, обязательства по оказанию услуг или передаче активов, а также обязательства, которые возникают в результате прошлых хозяйственных операций, называются кредиторской задолженностью коммерческой организации.

М. Муниц в своих научных трудах приводит четыре основные характеристики кредиторской задолженности (рис. 1).



Рис. 1. Характеристики кредиторской задолженности по Муниц

По мнению отечественных и зарубежных учёных, на кредиторскую задолженность оказывает влияние ряд факторов.

Необходимо отметить, во-первых, что действие некоторых факторов является следствием других факторов, во-вторых, что действия некоторых

факторов могут переплетаться между собой усиливая при этом друг друга.

На рис. 2 представлена классификация факторов возникновения кредиторской задолженности [1]



Рис. 2. Факторы возникновения кредиторской задолженности

Существование общэкономических факторов обусловлено общей экономической ситуацией в стране, либерализацией цен, изменением правил экономического поведения, денежно-кредитной политикой, коррупцией, управленческими структурами, недостатками действующей системы расчётов.

Отраслевые факторы традиционно классифицируются на природно-климатические, производственно-технологические и организационно-экономические [2].

Природно-климатические факторы обусловлены погодными явлениями, которые могут оказать влияние на деятельность организации, что будет способствовать возникновению кредиторской задолженности. К производственно-технологическим факторам можно отнести материально-технические ресурсы и рабочую силу. Организационно-экономические факторы находят своё отражение ещё и в классических курсах рыночной экономики, к ним относят существование конкуренции на рынке (барьеров входа и выхода с рын-

ка), колебание объёмов производства, изменение спроса на продукцию, эластичность/неэластичность спроса на продукцию и т.д. Организационно-экономические факторы кредиторской задолженности обусловлены также государственной политикой и внутрихозяйственными аспектами [4].

К факторам связанным с осуществлением государственной политики можно отнести налоговую политику, бюджетную политику и т.д.

К внутрихозяйственным факторам можно отнести [5]: информационную обеспеченность организаций об экономической ситуации (организации должны обладать достаточной информацией о способах и методах снижения уровня накопленной задолженности в современных условиях); наличие эффективного собственника, способного проводить эффективную и рациональную финансовую политику.

На наш взгляд, представленные выше факторы могут оказать влияние на деятельность организа-

ции и возникновение/не возникновение кредиторской задолженности.

Основной задачей финансовой политики коммерческой организации является управление кредиторской задолженностью с целью обеспечения наличия в организации необходимого объёма финансовых ресурсов для обеспечения бесперебойной деятельности организации и своевременности осуществления процентных платежей за пользование финансовыми ресурсами организаций-кредиторов.

Несвоевременное погашение кредиторской задолженности, с экономической точки зрения, чревато негативными последствиями.

Кредиторская задолженность организации, выступая бесплатным источником формирования капитала, обеспечивает снижение всей стоимости капитала организации, что негативно сказывается на её деятельности. Как показывает практика, показатель средневзвешенной стоимости капитала принимает минимальные значения, когда доля кредиторской задолженности в структуре капитала организации максимальна [1].

Величина кредиторской задолженности выступает базовым показателем, характеризующим финансовое состояние организации.

В целях разработки эффективной финансовой политики величину кредиторской задолженности оценивают с помощью статистических показателей (абсолютный прирост, темп роста, темп прироста) к предыдущему году. Данный анализ позволяет выявить некоторые тенденции изменения в величине кредиторской задолженности за определённый период, как правило, календарный год.

Резюмируя вышесказанное, необходимо отметить, что повышение эффективности финансовой политики организации возможно только в процессе оптимизации величины, структуры и сроков погашения кредиторской задолженности [3].

При разработке политики управления кредиторской задолженностью большое значение придаётся прогнозируемой кредиторской задолженности, которая, как правило, носит лишь оценочный характер, что обусловлено тем, что суммы некото-

рых видов кредиторской задолженности не поддаются количественному расчёту.

При этом реальная стоимость каждого поступления, как справедливо отмечает Селезнева Н.Н., уменьшается ещё и на величину инфляционного обесценения. Методика расчёта оценочного размера кредиторской задолженности предполагает два варианта:

1) наращение (расчёт «сегодняшней» суммы долга в «завтнешних» деньгах);

2) дисконтирование (расчёт «завтнешней» суммы долга в «сегодняшних» деньгах).

Процедура дисконтирования, как метод расчёта оценочной величины кредиторской задолженности позволяет увидеть, насколько обесценится причитающаяся к получению сумма (с даты возникновения до даты погашения).

Размер кредиторской задолженности организаций подвержен влиянию периодичности выплат, которая регулируется не только договорами с предприятиями на оказание услуг/выполнение работ, но и государством.

В современных рыночных условиях хозяйствующие субъекты при разработке финансовой политики не уделяют должного внимания управлению кредиторской задолженностью, о чём свидетельствуют результаты опроса топ-менеджеров предприятий по теме «Управление оборотным капиталом».

Данный опрос проводился ведущей консультационной группой «Воронов и Максимов» и был направлен на исследование деятельности 24 предприятий, которые эффективно осуществляют свою деятельность в следующих 12 отраслях экономики: издательском бизнесе, консалтинге, проектировании, пищевой промышленности, оптовой торговле, металлообрабатывающей промышленности, строительстве, деревообработке.

По результатам проведённого исследования был сделан вывод, что только 49% опрошенных руководителей предприятий применяют методы управления кредиторской задолженностью, представленные в табл. 1.

Таблица 1

Методы управления кредиторской задолженностью

№	Методы управления кредиторской задолженностью	Удельный вес предприятий, %
1	Регулярные переговоры с поставщиками об условиях поставки	21
2	Индивидуальная работа с каждым поставщиком	8
3	Выбор поставщиков с соответствующими условиями оплаты	4
4	Увеличение товарного кредита и срока отсрочки платежа от поставщика на основе определения фиксированного объема месячных закупок	4
5	Переход на оплату поставщикам после реализации продукции	4
6	Несанкционированная задержка платежей поставщикам	4
7	Получение скидок по объему закупаемой продукции за определенный период времени	4

Как показало проведённое исследование, наиболее распространённым методом управления кредиторской задолженностью выступает вексельная форма расчётов [2]. Данную форму расчё-

тов используют в своей деятельности 25% опрошенных предприятий.

Результаты проведённого исследования по источникам заёмного капитала, используемого в деятельности предприятий, представлены на рис. 3.



Рис. 3. Источники заёмного капитала, используемого в деятельности предприятий

Среди источников заёмного капитала, используемого в деятельности предприятий, большую долю занимают кредиты банков (63%) и кредиторская задолженность (50%).

Проблемы управления кредиторской задолженностью являются актуальными для большинства организаций, однако, на сегодняшний день их решению не уделяется должного внимания ввиду многих причин, среди которых можно выделить: отсутствие подготовленных кадров, недостаток финансовых ресурсов и другие причины.

На современном этапе развития хозяйствующих субъектов важность управления кредиторской задолженностью приобретает всё большую актуальность. Основой системы контроля за денежными потоками организации выступает умение управлять кредиторской задолженностью.

Рациональное управление кредиторской задолженностью должно включать в себя следующие этапы (рис. 4):

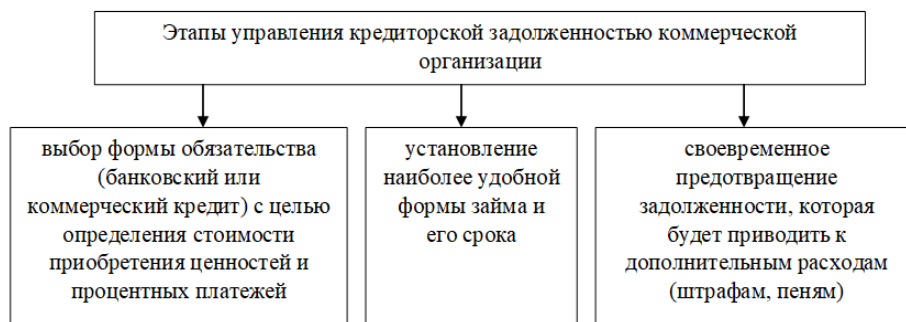


Рис. 4. Этапы управления кредиторской задолженностью коммерческой организации

Для эффективного управления обязательствами организации рекомендуется:

- определять структуру кредиторской задолженности;
- анализировать соотношения между различными видами задолженности;
- анализировать задолженность по видам контрагентов;

- составлять расшифровку бюджета кредиторской задолженности.

Резюмируя вышеизложенное необходимо отметить, что современные инструменты управления кредиторской задолженностью позволяют организациям эффективно управлять своими финансовыми ресурсами и значительно снизить риск банкротства своей деятельности.

Литература

1. Гвоздева С.М. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью в целях ускорения оборачиваемости оборотного капитала строительных организаций // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. 2019. Том 9. № 2. С. 43 – 46.
2. Егорова А.О., Мошинов В.А., Поляков М.А. Ключевые показатели эффективности реализации конкурентной стратегии предприятия // В сборнике: Экономическое развитие России: тенденции, перспективы: сборник статей по материалам II Международной студенческой научно-практической конференции: в 4-х томах. Кафедра экономики предприятия НГПУ им. К. Минина. 2016. С. 45 – 51.
3. Кулик О.М. Некоторые аспекты управления дебиторской и кредиторской задолженностями российских предприятий // Финансовые исследования. 2018. № 2 (19). С. 31-35.
4. Макрушина Л.С. Система управления кредиторской и дебиторской задолженностью как инструмент управления продажами // В сборнике: Экономика и управление в современных условиях: Материалы международной (заочной) научно-практической конференции / Сост. Е.В. Чеботарева. 2017. С. 164 – 168.
5. Харитонович С.А., Гарина Е.П., Андрияшина Н.С. Эффективность внедрения инноваций в бизнесе на основе процессного подхода // Вестник Мининского университета. 2015. № 3 (11). С. 10.

References

1. Gvozdeva S.M. Upravlenie debitorskoj i kreditorskoj zadolzhennost'yu v celyah uskoreniya oborachivaemosti oborotnogo kapitala stroitel'nyh organizacij. Izvestiya Saratovskogo universiteta. Novaya seriya. Seriya: Ekonomika. Upravlenie. Pravo. 2019. Tom 9. № 2. S. 43 – 46.
2. Egorova A.O., Moshnov V.A., Polyakov M.A. Klyuchevye pokazateli effektivnosti realizacii konkurentnoj strategii predpriyatiya. V sbornike: Ekonomicheskoe razvitie Rossii: tendencii, perspektivy: sbornik statej po materialam II Mezhdunarodnoj studencheskoj nauchno-prakticheskoj konferencii: v 4-h tomah. Kafedra ekonomiki predpriyatiya NGPU im .K. Minina. 2016. S. 45 – 51.
3. Kulik O.M. Nekotorye aspekty upravleniya debitorskoj i kreditorskoj zadolzhennostyami rossijskih predpriyatij. Finansovye issledovaniya. 2018. № 2 (19). S. 31-35.
4. Makrushina L.S. Sistema upravleniya kreditorskoj i debitorskoj zadolzhennost'yu kak instrument upravleniya prodazhami. V sbornike: Ekonomika i upravlenie v sovremennyh usloviyah: Materialy mezhdunarodnoj (zaochnoj) nauchno-prakticheskoj konferencii. Sost. E.V. Chebotareva. 2017. S. 164 – 168.
5. Haritonovich S.A., Garina E.P., Andryashina N.S. Effektivnost' vnedreniya innovacij v biznese na osnove processnogo podhoda. Vestnik Mininskogo universiteta. 2015. № 3 (11). S. 10.

PECULIARITIES OF MANAGING ACCOUNTS PAYABLE OF THE COMMERCIAL ORGANIZATION

*Egorova A.O., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor,
Romanovskaya E.V., Candidate of Economic Sciences (Ph.D.), Associate Professor,
Zhelezov A.D.,
Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University*

Abstract: this article discusses the features of accounts payable management in a commercial organization. The views of domestic and foreign scientists on the essence of the concept of «accounts payable of an organization» are given, in particular, the definitions of the concept by the following scientists are examined: I.A. Blank, J. Brigham and JI. Gapenski, R.T. Spruz and M. Munitz. The characteristics of accounts payable by M. Munitz are presented. The factors of the emergence of accounts payable, namely, general economic and industry (natural-climatic, industrial-technological, organizational-economic) are considered. The article describes the existing methods of managing accounts payable, among which are: regular negotiations with suppliers, individual work with suppliers, obtaining discounts on the volume of purchased products, etc. The main problems in the management of accounts payable are considered, among which are the lack of trained personnel, lack of financial resources and other reasons. The stages of rational management of accounts payable in a commercial organization are proposed: the first stage involves the selection of a form of obligation (bank or commercial loan) in order to determine the cost of acquiring values and interest payments; the second stage involves the establishment of the most convenient form of loan and its term; the third stage is aimed at timely prevention of debt, which will lead to additional costs (fines, penalties).

Keywords: accounts payable, suppliers, commercial organization, counterparties, borrowed capital