

производства (в первую очередь товарного – зерно, картофель, рапс и лен) на землях характеризующихся максимальной отдачей, через обеспечение нормативной потребности в необходимых материальных ресурсах возделывания данных культур в соответствии с технологическими регламентами.

Для Витебского региона превалирующим остается дальнейшее наращивание производства продукции животноводства (в особенности скотоводства), чему способствует наличие высокоэффективной кормовой базы. Так, коэффициенты эффективности производства практически по всем видам кормовых культур (многолетние травы, естественные и улучшенные сенокосы и пастбища) значительно выше среднереспубликанского уровня. В товарном растениеводстве – оптимизация посевов зерновых в общей структуре до научно-обоснованного уровня и в рамках собственной обеспеченности животноводства и одна, две-три товарные культуры (лен, рапс, картофель овощи и др.).

УДК 336.662

СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА И ЭКОНОМИКО-ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Печникова А.Г., доц., Булавина М.О., студ.

*Ивановский государственный политехнический университет,
г. Иваново, Российская Федерация*

Реферат. В статье рассмотрено понятие дебиторской и кредиторской задолженности, приведены ее основные составляющие, и дан перечень необходимых мер, способствующих усилению финансовой устойчивости, платёжеспособности и деловой активности предприятия.

Ключевые слова: дебиторская и кредиторская задолженность, операционный и производственный цикл, резерв по сомнительным долгам, финансовая устойчивость, платёжеспособность, деловая активность.

Факт наличия задолженности на балансе предприятий (организаций) является неотъемлемой частью производственно-хозяйственного оборота. В зависимости от того, принимает ли предприятие на себя конкретный спектр обязательств или, наоборот, становится причиной возникновения этих обязательств у другого предприятия (или, к примеру, у работника), задолженность подразделяется на кредиторскую и дебиторскую.

Присутствие у предприятия некоторой суммы дебиторской и кредиторской задолженности не имеет безапелляционной отрицательной оценки, т.к. в большинстве случаев имеющаяся сумма задолженности имеет экономическое обоснование, характеризующееся существующим временным лагом между промежутком образования обязательств и моментом их погашения.

Обязательства предприятия, в первую очередь, выражаются торговой задолженностью, факт образования которой неизбежен вследствие непрерывности производственно-денежного оборота предприятия, подразумевающего необходимость постоянного восполнения оборотных активов, обеспечивающих движение производственного процесса, а также внеоборотных активов, без которых переход изделия из одной фазы экономического цикла в другую представляется невозможным.

Во вторую очередь, задолженность предприятия может быть обусловлена обязательствами перед бюджетом и внебюджетными фондами, что также связано с временной разницей, возникающей между моментом начисления конкретного вида налога и его уплатой.

И наконец, говоря о кредиторской задолженности предприятия, нельзя не упомянуть о кадровых расчетах, связанных с начислением заработной платы, отпускных, пособий по временной нетрудоспособности, а также с депонированными суммами, личным и имущественным страхованием и расчетами с подотчетными лицами.

Расчеты с дебиторами (по торговым сделкам) имеют под собой аналогичные основания с той лишь разницей, что в данном случае авансовые платежи применяются предприятием-заказчиком, а не предприятием-поставщиком. Соответственно, при перечислении авансового платежа возникает дебиторская задолженность по поставке материалов, основных средств, товаров и т.д. При осуществлении торговой поставки предприятием, но

не перечисленной за нее оплатой у дебиторов перед предприятием-поставщиком также возникают обязательства.

В случае возникновения разногласий между участниками договорных отношений формируется претензия, вследствие которой также возникает тот или иной вид задолженности – в зависимости от того, как из сторон нарушила свои договорные обязательства.

Кроме вышеперечисленных торговых обязательств дебиторская задолженность присутствует при осуществлении расчетов с подотчетными лицами – в случае, если работник не израсходовал всю, закрепленную документированным путем, подотчетную сумму, и ему необходимо вернуть в кассу остаток неизрасходованного аванса.

В процессе осуществления учетных и аналитических процедур необходимо давать оценку качеству дебиторской и кредиторской задолженности.

Наиболее важной качественной составляющей задолженности предприятия является доля просроченных обязательств, т.к. наличие последних означает уже не присутствие оптимальной величины задолженности, присущей каждому хозяйствующему субъекту, но сумму, характеризующуюся нарушением договорных обязательств одной из сторон, ухудшением финансовой устойчивости и невозможностью отвечать по своим обязательствам.

Для любого предприятия высокая доля просроченной задолженности неблагоприятно отражается на его финансовом состоянии. В случае с кредиторской задолженностью просроченные обязательства могут стать причиной обострения разногласий между обеими сторонами сделки, что, в свою очередь, сопровождается штрафными санкциями, ухудшением репутации, а, следовательно, сокращением клиентской базы в дальнейшем и падением финансовых показателей.

Рост просроченной дебиторской задолженности имеет так же имеет неблагоприятное влияние на производственный и финансовый процессы, т.к. означает нерациональное использование оборотных активов предприятия, что сопровождается потерей вложенных средств и упущением потенциальных выгод.

Необходимым условием обслуживания дебиторской задолженности является создание резерва по сомнительным долгам, прогнозное рассчитанное значение которого должно покрывать просроченную сумму дебиторской задолженности, что производится в целях компенсации последствий невыполнения договорных обязательств дебиторов в отношении установленных сроков.

По мере осуществления аналитических процедур, касающихся характеристики величины задолженности, ее структуры и подсчета удельных весов, выявления общих тенденций, следует обратить внимание на то, что дебиторская и кредиторская задолженность присутствуют в определении операционного и финансового циклов.

Операционный цикл характеризуется временным периодом, в течение которого оборотные средства поступают на предприятие и, пройдя стадию готовой продукции, впоследствии оплачиваются. Соответственно, величина операционного цикла обусловлена производственным потенциалом (скоростью оборота производственных запасов) и средней скоростью погашения дебиторами своих обязательств.

Финансовый цикл, в отличие от операционного, корректируется (уменьшается) на величину оборачиваемости кредиторской задолженности и характеризует степень оборота собственных оборотных средств.

Управление операционным и финансовым циклами непременно должно быть ориентировано на их минимизацию, что подразумевает высокую скорость обращения дебиторской задолженности и, напротив, более низкий период оборачиваемости в отношении обязательств перед кредиторами. Это означает, что оптимальной для предприятия является ситуация, при которой скорость погашения дебиторской задолженности превышает скорость возврата кредиторской при условии, что речь идет об оптимальных величинах и качестве задолженности выше среднего.

Чтобы обеспечить своевременное погашение дебиторами своих обязательств необходимо осуществлять тщательный отбор и анализ потенциального участника торговой сделки. В условиях высокой степени интегрирования информационных технологий и открытости доступа к документации контрагента и перечню наиболее информативных статей, величин и показателей его финансово-хозяйственной деятельности можно воссоздать определенную картину возможного сотрудничества и оценить степень доверия по отношению к конкретному юридическому лицу.

Если финансовое положение предприятия-партнера характеризуется положительно, то можно приступить к составлению контракта, к перечню пунктов которого следует отнести с особой скрупулезностью, т.к. в дальнейшем именно контракт и его положения станут точкой

соприкосновения обеих сторон торговой сделки.

Хотя каждое из предприятий, в зависимости от своего места на арене торговых отношений, в процессе формирования пунктов контракта руководствуется конкретными индивидуальными аспектами, цели обеих сторон, в целом, тождественны: во-первых, это обеспечение покупателя продукцией соответствующего документально установленного количества и качества; во-вторых – своевременная и полная оплата осуществленной поставки. А уже из вышеперечисленных двух основных положений “вытекают” побочные пункты, которыми может выступать способ оплаты, условия поставки (при внешнеторговых сделках), условия страхования, форс-мажора и санкционирования, порядок судопроизводства в случае невозможности устранения экономических споров без привлечения государственных органов и т.д.

Из вышесказанного следует, что в целях максимизации денежных выплат по торговым сделкам предприятию необходимо сформировать как можно более гибкие условия, касающиеся формы оплаты, ценообразования и др. Предпочтительнее и надежнее является авансовая система, а также система скидок, последняя из которых позволяет увеличить скорость оборота денежных средств и обезопасить предприятие от инфляционных убытков.

Одним из важных пунктов контракта, способствующих выполнению участниками сделки своих обязательств, является пункт “штрафные санкции”, т.к. увеличение суммы издержек по мере наступления этапа выплаты пеней и штрафов является нежелательным и невыгодным, что выходит из самой сути эффективности торговой сделки.

Таким образом, в процессе управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятию необходимо:

1. Осуществлять своевременный контроль над величиной задолженности, в особенности это касается задолженности низкого качества (сомнительной и безнадежной).
2. Создавать резерв по сомнительным долгам и как можно точнее аналитическим путем определять такую его оптимальную величину, чтобы с уверенностью можно было заключить о том, что она покроет потенциальные убытки, образовавшиеся вследствие несоблюдения дебитором своих обязательств.
3. Следить за соотношением кредиторской и дебиторской задолженности, последняя из которых должна погашаться более быстрыми темпами, что обеспечит равномерный и своевременный денежный приток.
4. Проводить тщательный мониторинг среди контрагентов на предмет неустойчивости финансового положения, неплатежеспособности, неблагоприятствующей кредитной истории или “черных пятен” на репутации.
5. Четко и обоснованно формировать условия контракта, в особенности уделяя внимание статьям, которые так или иначе связаны с варьированием суммы издержек: форма оплаты (дорогостоящий аккредитив или дешевые инкассовые платежи), санкционирование (за несоблюдение сроков, количества или надлежащего качества продукции), форс-мажорные обстоятельства (частичная или полная потеря товаром своих потребительских качеств и стоимости), страхование (в целях покрытия потенциальных убытков).

Из всего вышеперечисленного следует, что предприятию в процессе осуществления своей уставной деятельности необходимо вести строгий и своевременный учет и анализ существующих обязательств с целью контроля их величины, соотношения, “возраста”, погашаемости; разрабатывать соответствующие меры по максимизации денежного притока в целях увеличения оборотной базы, производственного потенциала и уровня финансовой устойчивости, платежеспособности и деловой активности предприятия.

Список использованных источников

1. Войтоловский, Н.В., Калинина, А.П., Мазурова, И.И. Экономический анализ: учебник для бакалавров. – М.: Юрайт, 2013. – 548 с.
2. Лытнева, Н.А., Малявкина, Л.И., Федорова, Т.В. Бухгалтерский учет: учебник. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. – 496 с.
3. Емелин, В.Н. Управление кредиторской задолженностью организации / В.Н. Емелин, Е.И. Пивкина // Молодой ученый. – 2014. - №8. – с. 465-467.
4. Игнатьева, Е.В. Методика анализа финансового состояния предприятия // Молодой ученый. – 2015. - №5. – с. 272-275.