

Библиографический список

1. Кравченко Л.Н. Сценарии развития отечественной экономики // Актуальные проблемы экономического развития: сб. докл. Междунар. заочной науч.-практ. конф. Белгород: Изд-во БГТУ, 2015. С. 164–168.
2. Кравченко Л.Н., Ходоренко Е.О. К вопросу повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятия // Белгородский экономический вестник. 2017. №1 (85). С. 202–209.
3. Слабинская И.А., Кравченко Л.Н. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие. Белгород: Изд-во БГТУ, 2017. 309 с.
4. Кравченко Л.Н., Ходоренко Е.О. Современное состояние и совершенствование системы безналичных расчетов в России // Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова. 2017. № 8. С. 233–239.

Рекомендовано кафедрой
бухгалтерского учета
и аудита БГТУ

канд. экон. наук, доцент

Т.А. Брянцева,

магистрант

О.Ю. Шевцова

Белгородский государственный
технологический университет
им. В.Г. Шухова

СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Ни одна компания в настоящее время не обходится без кредиторской задолженности. Все взаимоотношения с контрагентами строятся на предоставлении благ, необходимых обеим сторонам. Для одной стороны кредиторская задолженность является бременем, возникшим при приобретении товаров, работ, услуг. Для другой – это дебиторская задолженность, полученная в результате предоставления того или иного блага, за которое ожидается оплата. В случае просрочки оплаты, компания-дебитор может диктовать компании-кредитору новые условия погашения задолженности, например – установление процентной ставки.

Как экономическая категория кредиторская задолженность представляет собой «особую часть имущества экономического субъекта, являющуюся предметом обязательных отношений между ним и его кредиторами» [1].

Кредиторская задолженность организации условно может быть представлена следующими видами:

- задолженность поставщикам и подрядчикам – предполагает договорную стоимость полученных от поставщиков и подрядчиков ценностей, работ или услуг.

- задолженность персоналу – формируется из начисленных, но не выплаченных в срок сумм оплаты труда.

- задолженность перед бюджетом – включает неуплаченные в срок налоги, сборы и приравнены к ним платежам.

- прочая – образована задолженностью перед подотчетными лицами, учредителями в сумме причитающихся к выплате дивидендов, покупателями и заказчиками по полученным авансам.

Как быть, если компания-кредитор испытывает некоторые финансовые трудности или вовсе не в состоянии выплатить долг? Как исключить возникновение конфликтных ситуаций? Ведь ни одна, ни другая сторона не пребывает в восторге от сложившихся обстоятельств. Построение схем управления кредиторской задолженностью для упрощения модели ведения бизнеса – задача управленческого анализа компании. Кроме того, все проекты по оптимизации задолженности предполагают определенные финансовые затраты. В связи с этим особое внимание необходимо уделять надежности контрагента при установлении взаимоотношений с ним.

Выбор поставщика – достаточно трудоемкий процесс, при котором нужно понять, устойчива ли данная компания на рынке и возможно ли с ней построить долгосрочные отношения. Для этого, в частности, необходимо ознакомиться с ее учетной политикой в части расчетов с контрагентами, изучить схемы поставки материалов, товаров, работ, услуг, определить временные границы операций и, соответственно, стоимость услуг.

Также немаловажным является момент первой встречи с поставщиком и первое впечатление о нем. Поскольку все бизнес-процессы подразумевают взаимоотношения людей, то в данном случае психологическое состояние играет немаловажную роль [1].

Далее рассмотрим методы управления кредиторской задолженностью, на основании которых каждая организация сможет построить систематический подход к ее погашению [2]:

1. Контроль своевременности расчетов, поскольку просрочка оплаты задолженности влечет за собой возникновение штрафных санкций.

2. Определение времени расчетов с контрагентом. Некоторые компании предоставляют скидки или бесплатную доставку за быструю оплату или полную предоплату. Выгоднее, с экономической точки зрения, внести полную предоплату.

3. Ранжирование кредиторской задолженности по контрагентам и, как следствие, контроль сроков погашения обязательств.

4. Вовлечение денежных средств инвесторов. Привлечение сторонних денежных средств – это максимальная гарантия успешности погашения кредиторской задолженности, использование которой основывается на:

– относительной дешевизне, потому что инвесторы, при получении долей компании и акций, имеют право претендовать на дивиденды, но при получении нулевой прибыли компании или убытке, приобретенный капитал может быть «бесплатным».

– возможности инвесторов оказывать влияние на управленческие решения, поэтому необходимо оказать должное внимание сохранению контрольного пакета, иначе можно потерять собственный капитал.

5. Получение банковского кредита – как один из наиболее дорогостоящих способов выхода из трудного финансового положения, что объясняется высоким процентом, необходимостью надежного обеспечения, созданием солидных балансовых показателей [4].

6. Приобретение товарного кредита. Это один из самых простых способов привлечения заемных средств, не требующий залога.

7. Стабильность экономического превосходства, и, как следствие, провозглашение и диктовка условий кредитору. Экономическое превосходство может подтверждаться монопольным положением покупателя на рынке, маркетинговым преимуществом («новичкам рынка» трудно диктовать условия покупателям, т.е. для них приоритетной задачей является реклама продукции и привлечение покупателей).

8. Погашение кредиторской задолженности с использованием векселей. Вексель – это ценная бумага, по которой производится пересмотр действующих обязательств и отсрочка платежа до установленных сроков. Благодаря векселям компания может не навредить своему финансовому состоянию в текущем периоде и рассматривать кредиторскую задолженность как обязательную к исполнению в ближайшее удобное и благоприятное время перспективу.

9. Привлечение банковских векселей. Для этого заключается кредитный договор с банком под обеспечение на сумму, необходимую для покупки банковских векселей. В дальнейшем предприятие расплачивается со своим кредитором банковскими векселями [2].

Также может возникнуть ситуация, где компании играют разные роли друг перед другом. В одних случаях они могут быть поставщиками, в дру-

гих покупателями. В таких ситуациях возможны следующие способы погашения задолженности:

1. Взаимозачеты друг перед другом на основании того или иного договора.

2. Договоренности о формах расчета и предоставление скидок, например, нынешнего кредитора, который в будущем может стать дебитором.

Выбор методов в управлении кредиторской задолженностью сводится к следующему [4]:

- преддоговорной работе по выбору потенциальных кредиторов;
- правильному выбору формы задолженности (банковская или коммерческая) с целью минимизации процентных выплат и затрат на приобретение материальных ценностей;
- недопущению образования просроченной задолженности, связанной с дополнительными затратами (штрафные санкции, пени);
- регламентированию и контролю управления кредиторской задолженностью.

Таким образом, осуществление хозяйственной деятельности в современных условиях сопряжено с образованием кредиторской задолженности. Современная система управления кредиторской задолженностью должна включать всю совокупность методов анализа, контроля и оценки за ней. Вместе с тем управление кредиторской задолженностью – это работа с источниками ее возникновения, формирование кредитной политики предприятия и организация договорной работы, а также управление долговыми обязательствами.

Библиографический список

1. Балашова М.А. Управление кредиторской задолженностью // Молодой ученый. 2017. №50. С. 133–135. URL <https://moluch.ru/archive/184/47351/> (дата обращения: 27.08.2018).

2. Булатова А.В. Учёт, анализ, аудит дебиторской и кредиторской задолженности // Actualscience. 2016. № 2. С. 84 – 88.

3. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет. 4-е издание. Учебник. М.: Изд-во Проспект, 2018 г. 513 с.

4. <https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=664658>.

5. Брянцева Т.А., Шевченко М.В. Организация внутреннего контроля инновационной деятельности // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2016. № 7. С. 175–180.

Рекомендовано кафедрой
бухгалтерского учета
и аудита БГТУ