

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

DOI: 10.12737/article\_5a001ac2ad3930.87418103

Трунова Е.В., канд, техн. наук, доц.

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова

## УПРАВЛЕНИЕ РАСЧЕТАМИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ: АНАЛИТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

trunova\_ev@mail.ru

*Несколько кризисных лет сделали платежеспособность наиболее критичной характеристикой финансового состояния для многих российских предприятий. Это приводит к необходимости рассматривать расчеты с контрагентами как приоритетный объект финансового менеджмента. На основе статистических данных охарактеризована динамика платежеспособности российских организаций. Систематизирован круг финансовых показателей, которые могут использоваться в анализе платежеспособности. Сделан вывод о целесообразности комплексной оценки. Авторская декомпозиция задачи поддержания платежеспособности дополнена практическими рекомендациями по управлению расчетами с дебиторами и кредиторами, которые сформулированы с учетом положительного опыта компании – производителя строительных материалов.*

**Ключевые слова:** управление, расчеты с дебиторами и кредиторами, платежеспособность, финансовый анализ.

**Введение.** Когда рынок растет или стабилен, производители стремятся к росту продаж за счет увеличения числа клиентов и стоимости договоров. Для финансирования инвестиций в развитие бизнеса активно привлекается заемный капитал. В системе финансовых КРП приоритет отдается показателям выручки, прибыли от продаж, рентабельности продаж, операционного денежного потока. На управлении расчетами с дебиторами и кредиторами внимание не акцентируется. По сути, оно считается вспомогательным бизнес-процессом, реализуемым специалистами финансовой службы. Напротив, в антикризисном управлении финансами задача оптимизации денежного оборота и поддержания платежеспособности выходит на первый план.

Несколько лет экономического кризиса стали причиной спада деловой активности и замораживания инвестиционных программ в реальном секторе экономики [1]. Финансовое состояние и перспективы развития российских предприятий характеризуются, по меньшей мере, неустойчивостью и неопределенностью [2–4]. Горизонт принятия большинства решений ограничивается годом, т.е. является краткосрочным. Управление бизнесом нацелено на поиск экономически и организационно эффективных решений в сфере операционной деятельности с учетом реальной ситуации в регионе присутствия.

В частности, в промышленности строительных материалов необходимость изменений вызвана действием следующих факторов внешней среды:

- появление новых технологий строительства при отсутствии заметного прогресса в освоении новых технологий производства отечественными предприятиями ПСМ;

- борьба за потребителя в связи с высокой региональной конкуренцией в отрасли и кризисным падением деловой активности в строительной отрасли;

- изменение нормативных требований ГОСТ и СНиП в отношении качества готовой продукции и его контроля;

- ограничения по привлечению кредитов для нужд операционной и инвестиционной деятельности, обусловленные как высокой ценой заемного капитала, так и финансовой неустойчивостью предприятий;

- рост издержек производства в связи с повышением тарифов на услуги и продукцию естественных монополий (электроэнергия, ГСМ, тарифы на железнодорожные перевозки), в связи с изменениями в трудовом и налоговом законодательстве (повышение МРОТ, налога на имущество, землю и т.п.), в связи с необходимостью покупки запасных частей и комплектующих у импортных поставщиков.

В сложившихся условиях главным индикатором финансового состояния, его внешним проявлением, становится платежеспособность компании. Под ней мы понимаем способность компании к полному и своевременному погашению своих финансовых обязательств, возникших в силу заключенных хозяйственных договоров и в силу закона. Сопоставление подходов наиболее

известных отечественных специалистов в области финансового анализа к определению экономической сущности платежеспособности можно найти в статьях [5, 6]. С учетом развития информационных технологий и предоставляемых в этой сфере услуг, проверка финансово-хозяйственной деятельности и оценка бизнеса потенциального контрагента уже стала стандартной и определяющей процедурой перед принятием решения о заключении хозяйственного договора.

Целенаправленное управление платежеспособностью позволяет компании создать себе условия для реализации комплекса мероприятий по повышению операционной эффективности.

**Статистика.** Система статистического наблюдения позволяет отслеживать средний уровень платежеспособности компаний (без субъектов малого предпринимательства). В табл. 1–3 представлены данные, начиная с благополучного докризисного 2007 года по 2015–2016 год.

Таблица 1 [7]

**Динамика показателей платежеспособности и финансовой устойчивости российских организаций, %**

	Коэффициент текущей ликвидности	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Коэффициент автономии
2007	130,7	-10,5	55,9
2008	129,2	-14,1	50,5
2009	129,4	-18,8	51,6
2010	134,3	-14,1	52,4
2011	136,2	-17,8	50,8
2012	128,1	-25,5	48,2
2013	125,3	-30,7	45,3
2014	121,1	-41,2	40,1
2015	126,6	-42,6	39,9

Табл. 1 показывает, что в анализируемом периоде

1) текущие активы российских компаний превышали текущие пассивы в 1,21–1,36 раза. Нормативное двукратное превышение не было достигнуто;

2) собственные оборотные средства имели отрицательное значение, т.е. не только все оборотные активы, но и часть внеоборотных активов российских компаний финансируется за счет

краткосрочных обязательств. Это свидетельствует о дисбалансе между активами и пассивами по срокам существования и является фактором финансового риска;

3) прослеживается устойчивая тенденция сокращения коэффициента автономии. В 2012–2015 он был ниже нормативного 50%-го значения. Это говорит об ухудшении структуры капитала, наращивании долгов и, следовательно, о возрастающих рисках утраты платежеспособности и финансовой устойчивости.

Таблица 2 [7]

**Динамика кредиторской и дебиторской задолженности российских организаций, млрд. руб.**

	Кредиторская задолженность	из нее просроченная	из общего объема кредиторской задолженности		Дебиторская задолженность	из нее просроченная	из общего объема дебиторской задолженности	
			задолженность поставщикам и подрядчикам	из нее просроченная			задолженность покупателей и заказчиков	из нее просроченная
2007	10653	833	5500	554	11061	887	5807	627
2008	13353	994	7131	716	13783	1051	6966	797
2009	14882	958	7432	681	15442	1011	7505	756
2010	17683	1006	8791	721	18004	1048	8589	805
2011	20954	1208	10667	884	21797	1167	10121	925
2012	23632	1188	12511	911	22867	1225	11824	946
2013	27532	1470	14974	1157	26264	1483	13420	1199
2014	33174	1881	16745	1451	31014	2016	16074	1635
2015	38925	2429	18045	1621	35736	2276	17259	1731
2016	42280	2656	19857	1969	37053	2241	18388	1544

*Динамика кредиторской задолженности* российских компаний (табл. 2) характеризуется следующим:

1) в 2007–2016 гг. кредиторская задолженность растет со средним темпом прироста 16,6 % в год, что на 2 % превышает средний темп прироста дебиторской задолженности. Максимальный цепной темп прироста (25 %) наблюдался в 2008 году. Темп прироста кредиторской задолженности в 2016 году составил 8,6 %;

2) просроченная кредиторская задолженность тоже показывает явную тенденцию к росту со средним темпом прироста 13,8 %. Отметим, что 2014–2015 гг. прирост просроченной задолженности был гораздо более значительным и составил соответственно 27,9 % и 29,1 %. Это свидетельствует о накопительном эффекте проблем с платежеспособностью компаний в кризисный период;

3) доля просроченной кредиторской задолженности меняется год от года. В анализируемом периоде колебаний составляет от 5 % до 7,8 %. Значение показателя в 2016 году – 6,3 %;

4) в общей сумме кредиторской задолженности задолженность поставщикам и подрядчикам составляет около 50 % (колебание по годам в диапазоне от 46 % до 54 %). Доля просроченной задолженности поставщикам и подрядчикам не характеризуется постоянством (колебание по годам в диапазоне от 7,3 % до 10,1 %). В 2016 году было просрочено 10 % задолженности поставщикам и подрядчикам. На сайте Росстата не представлены данные, позволяющие проанализировать структуру второй половины кредиторской задолженности российских организаций. Известно, что доля задолженности по платежам в бюджет и внебюджетные фонды в совокупности не превышает 5–6 %. Можно предположить, что заметную долю кредиторской задолженности составляют авансы, полученные от покупателей и заказчиков в счет предстоящих поставок.

Анализ *динамики дебиторской задолженности* российских компаний (табл. 2) позволяет сделать следующие выводы:

1) в 2007–2016 гг. наблюдается ежегодный прирост дебиторской задолженности со средним темпом прироста 14,4 % в год;

2) просроченная задолженность тоже растет, но менее интенсивно. Среднегодовой темп ее прироста составил 10,5 %. Максимальный прирост просроченной дебиторской задолженности (36%) произошел в 2014 году;

3) доля просроченной задолженности по годам колеблется в диапазоне от 5,4 % до 8 %. Значение показателя в 2016 году составило 6 %;

4) в общей сумме дебиторской задолженности задолженность покупателей и заказчиков составляет около 50 % (колебание по годам в диапазоне от 46 % до 52 %). При этом около 10 % задолженности покупателей и заказчиков является просроченной (колебание по годам в диапазоне 8,0–11,4 %). Можно предположить, что в оставшейся части дебиторской задолженности заметная доля принадлежит авансам, выданных поставщикам и подрядчикам в счет предстоящих поставок товаров, работ, услуг.

#### **Показатели платежеспособности**

Существует два подхода к оценке платежеспособности компаний реального сектора экономики. Первый предполагает расчет коэффициентов ликвидности. Второй основан на анализе движения денежных потоков.

*I. Коэффициенты ликвидности*, требующие предварительной группировки активов по степени ликвидности и обязательств по срочности погашения. Широко известны коэффициенты абсолютной, промежуточной и текущей ликвидности. Методика оценки платежеспособности на основе сопоставления соответствующих групп активов и обязательств детально описана в статье О.Б. Бендерской и А.И. Анисимова [5]. Указанные авторы предлагают не только сравнивать соответствующие группы активов и обязательств в абсолютном выражении (как это делается при анализе ликвидности баланса для выявления платежного излишка или недостатка), но и рассчитывать их соотношения:

1) коэффициент покрытия наиболее срочных обязательств – отношение наиболее ликвидных активов (А1) к наиболее срочным обязательствам (П1);

2) коэффициент покрытия краткосрочных обязательств – отношение быстрореализуемых активов (А2) к краткосрочным обязательствам (П2);

3) коэффициент покрытия долгосрочных обязательств – отношение медленно реализуемых активов (А3) к долгосрочным обязательствам (П3).

Значение каждого из показателей большее либо равное 1 говорит о сбалансированности активов и обязательств компании, о потенциальной способности полностью и в срок погашать разные группы обязательств.

С нашей точки зрения, невыполнение общепринятых значений коэффициентов абсолютной, промежуточной и текущей ликвидности не всегда говорит о проблемах с платежеспособностью. Нормативное значение коэффициента текущей ликвидности, равное 2, выполняется далеко не всеми компаниями, что подтверждается статистическими данными (табл. 1). Финансирование

оборотных активов (в том числе запасов как наименее ликвидной их части) за счет краткосрочных обязательств является общепринятой практикой, поскольку доступ к «длинным» заемным средствам ограничен высокими процентными ставками и инвестиционным характером долгосрочного кредитования, а собственного капитала не хватает. Более обоснованные выводы об уровне платежеспособности можно делать, если предварительно рассчитаны достаточные (допустимые) для конкретной компании значения чистого оборотного капитала (собственных оборотных средств) и коэффициентов ликвидности.

II. *Движение денежных потоков.* Как ни парадоксально, информация о движении денежных средств организации [8–10] используется для анализа платежеспособности гораздо реже, чем коэффициенты ликвидности. По нашему мнению, это большой пробел традиционных методик. С позиции финансиста-практика, управление платежеспособностью сводится к регулированию притоков и оттоков по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, к предупреждению кассовых разрывов, к ускорению оборачиваемости дебиторской задолженности. Выполнение нормативных значений коэффициентов ликвидности имеет меньшую практическую значимость. Поэтому целесообразность анализа денежных потоков в рамках целенаправленного управления платежеспособностью не вызывает сомнений.

Методики оценки платежеспособности по движению денежных потоков включают два дополняющих друг друга направления: анализ денежных потоков в абсолютном выражении и коэффициентный анализ денежных потоков [9–12]. Анализ денежных потоков в абсолютном выражении включает анализ состава, структуры и динамики поступлений и расходов денежных средств, а также чистого денежного потока (ЧДП) в разрезе трех видов деятельности. По нашему мнению, коэффициентный анализ применяется на практике гораздо реже. Попытка обобщения состава коэффициентов денежных потоков на основе изучения публикаций отечественных авторов привела нас к заключению о существенной вариативности как названий показателей, так и порядка их расчета. Ниже охарактеризованы наиболее распространенные.

1) Коэффициент платежеспособности за период – отношение совокупного денежного притока к совокупному денежному оттоку. Этот показатель также называют коэффициентом ликвидности денежного потока. Очевидно, что при положительном значении чистого денежного потока (ЧДП) данный показатель больше 1 и чем

выше его значение, тем лучше. В другом варианте формулы этого коэффициента в числитель добавляется остаток денежных средств на начало периода.

2) Коэффициент достаточности ЧДП – отношение ЧДП к сумме финансовых потребностей организации в текущем периоде. Финансовые потребности складываются из

а) долго- и краткосрочного заемного капитала, начисленного к уплате в анализируемом периоде (основной долг плюс проценты);

б) дивидендов, начисленных к уплате в анализируемом периоде;

в) прироста остатков материальных запасов, требующего оплаты.

Логика данного показателя не вполне очевидна. С одной стороны, перечисленные направления расходов уже учтены при расчете чистого денежного потока, если они были не только начислены, но и оплачены в анализируемом периоде. С другой стороны, финансовые потребности организации гораздо шире, чем указанные направления расходования денежных средств (выплата заработной платы, оплата работ и услуг сторонних организаций, приобретение внеоборотных активов, финансовые вложения, уплата налогов и т.п.).

3) Коэффициент инвестирования (или реинвестирования) ЧДП – отношение ЧДП после уплаты дивидендов к оттоку, связанному с инвестициями во внеоборотные активы. В другой трактовке коэффициент характеризует долю денежного оттока, направленного на реальные и финансовые инвестиции, в величине ЧДП по текущей деятельности за период.

4) Коэффициент эффективности денежных потоков – соотношение ЧДП и совокупного оттока средств за период.

5) Рентабельность притока (оттока) денежных средств – отношение ЧДП к суммарному притоку (оттоку) денежных средств. Рассчитанный таким образом показатель при отрицательном значении ЧДП в статье [11, с. 4] назван дефицитностью притока (оттока) денежных средств.

В другой трактовке рентабельность ЧДП рассчитывается как соотношение чистой прибыли и совокупного ЧДП. Тогда рентабельность ЧДП по текущей деятельности рассчитывается на основе прибыли от продаж.

Наиболее обширный перечень коэффициентов денежного потока, в котором обобщены не только разные показатели, но и разные трактовки показателей с одинаковыми названиями, представлен в статье Н.А. Алексеевой [12].

Рассмотренные подходы к оценке платежеспособности являются не взаимоисключающими, а дополняющими друг друга. С нашей точки зрения, целесообразно добавить к ним третье направление анализа – *анализ дебиторской и кредиторской задолженности* [13–15]. Здесь необходимо анализировать структуру и динамику задолженностей по срокам погашения и в разрезе «нормальная-просроченная», соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, коэффициенты оборачиваемости и средние сроки погашения дебиторской и кредиторской задолженностей, продолжительность операционного и финансового циклов.

Каждое из трех аналитических направлений – анализ ликвидности, движения денежных потоков, дебиторской и кредиторской задолженности

– дает оценку платежеспособности на разных временных горизонтах, с учетом разных платежных потребностей, принимает или не принимает во внимание сроки трансформации активов в деньги в ходе кругооборота капитала. Мы полностью согласны с позицией О.Б. Бендерской и А.И. Анисимова [5, с. 73], что расчет совокупности показателей необходимо дополнять комплексной оценкой платежеспособности одним из специальных методов (указанные авторы предлагают использовать метод оценки уровня).

#### Регулирование платежеспособности.

Практическое решение задачи управления платежеспособностью может быть структурировано следующим образом (табл. 3).

Таблица 3

#### Декомпозиция задачи поддержания платежеспособности

Обеспечивать ликвидность активов	Поддерживать целевой остаток высоколиквидных активов
	Продавать/сдавать в аренду нефункционирующие активы
	Избавляться от неликвидов
Управлять дебиторской и кредиторской задолженностью	Разработать политику отношений с покупателями, предусматривающую оценку уровня кредитного риска [16, 17]
	Использовать возможности рефинансирования дебиторской задолженности
	Поддерживать долгосрочные партнерские отношения со стратегически значимыми поставщиками и подрядчиками
	Своевременно погашать финансовые обязательства перед поставщиками и подрядчиками, поддерживая положительную деловую репутацию
Управлять движением денежных потоков	Формировать бюджет движения денежных средств и платежный календарь
	Синхронизировать сроки поступлений и уплаты денежных средств

Следствием ряда кризисных лет стала реальная или потенциальная нестабильность финансового положения большинства контрагентов. Динамика экономического развития продолжает оставаться очень неопределенной. В этих условиях ни один поставщик не обладает полной уверенностью, что через 1–2 месяца (типичный срок предоставления отсрочки/рассрочки платежа по хозяйственным договорам) его ключевые потребители сохранят платежеспособность. Ниже сформулированы принципы управления платежеспособностью, основанные на успешном опыте реально действующего предприятия – производителя строительных материалов.

1. *Исключение посредников из схем продаж продукции и закупки ресурсов.* В процессе сбыта сеть посредников рождает неуправляемую дебиторскую задолженность. Чтобы заплатить поставщику, посредник должен получить деньги от конечного потребителя. При этом условия оплаты по договору, который посредник заключает со своим покупателем, могут существенно

отличаться от кредитной политики производителя. Чем длиннее цепь посредников, тем выше риск задержки платежа. Чтобы не кредитовать посредника и не рисковать, нужно работать с потребителем напрямую.

Этот же тезис справедлив для закупок. Необходимо осуществлять прямые поставки товарно-материальных ценностей (ТМЦ), запасных частей и принадлежностей (ЗиП) от производителей по результатам открытого тендера, в том числе на электронной торговой площадке В2В, а также заключать прямые договоры с естественными монополиями. В отдельных случаях отношения с естественными монополиями могут предусматривать предоставление предприятиям скидок в рамках специальных программ. Например, в газопрофицитных регионах ПАО «Газпром» предоставляет потребителям скидку на газ при гарантии выборки определенного объема.

2. *Проведение консервативной кредитной политики,* подразумевающей 100%-ную предо-

плату за отгруженную продукцию. Это единственный способ обезопасить себя от неплатежей. Как правило, действует следующая схема расчетов с крупными и/или постоянными потребителями. Контракт разбивается на месячные спецификации. Потребитель перечисляет на счет производителя месячный или квартальный депозит, чем обеспечивает себе гарантию заморозки цены на готовую продукцию (или даже скидки). Отгрузка продукции осуществляется согласованными объемами в пределах суммы депозита.

Такая схема особенно актуальна в период межсезонья. Общеизвестно, что спрос на продукцию промышленности строительных материалов сильно подвержен сезонным колебаниям. В период спада деловой активности проводятся плановые ремонтно-профилактические работы, а выпуск продукции осуществляется для создания складских запасов в ожидании сезона высоких продаж. Снижение спроса неизбежно приводит к сокращению денежного притока по текущей деятельности, в то время как денежные оттоки, связанные с производством и ремонтами, остаются значительными. Схема расчетов, предусматривающая депонирование средств потребителей в счет предстоящих поставок, позволяет производителю поддерживать свою платежеспособность.

Чтобы не потерять потребителей, выдвигая жесткие условия по оплате продукции, компания должна максимально удовлетворять потребности своих клиентов и выстраивать долгосрочные партнерские отношения. Нормой взаимоотношений с потребителями должны быть следующие правила:

- стабильно высокое качество продукции,
- своевременность и гибкость поставок продукции,
- гибкая ценовая политика,
- техническая поддержка потребителя в режиме онлайн.

3. *Оптимизация материальных запасов.* В современных условиях иметь запас ТМЦ на все случаи жизни и огромные резервы неликвидов – это nepозволительная роскошь. Инвентаризация складских остатков и осмотр территории предприятия, как правило, позволяют выявить неликвидные и неиспользуемые ТМЦ (металлолом, ТМЦ, не востребованные в производственной деятельности, б/у запчасти). Их продажа обеспечивает дополнительный денежный приток и повышает ликвидность активов компании.

Сократить операционный денежный отток позволяет поиск альтернативных решений по обеспечению потребностей в материальных ресурсах (альтернативные энергоносители, использование бывших в употреблении и восстановленных ЗиП).

При создании запасов ТМЦ целесообразно выстраивать работу с поставщиками следующим образом:

1) Месячный запас ТМЦ и ЗиП для нужд предприятия должен быть максимально аккумулирован на собственных складах;

2) Квартальный запас ТМЦ и ЗиП для нужд предприятия должен быть максимально аккумулирован на складах поставщиков в суточной доступности по времени доставки на предприятие. Опыт показывает, что заключение долгосрочного (сроком на 1–3 года) контракта с поставщиком и регулярное погашение кредиторской задолженности позволяет резервировать ТМЦ и ЗиП на складе поставщика без оплаты, получить гарантию заморозки цены и даже скидку в среднесрочном периоде.

4. *Максимальное, но разумное использование средств поставщиков.* Речь идет о заключении контрактов на условиях оплаты после поставки ТМЦ (без авансовых платежей) с рассрочкой в течение месяца. Поставщики соглашаются на такие невыгодные для себя условия оплаты при заключении длительных контрактов с постоянными партнерами. Достаточно планомерно в течение среднесрочного периода осуществлять заказ ресурсов и регулярно платить по условиям договора после осуществления поставок. Предсказуемость и надежность формируют хорошую деловую репутацию. Многие поставщики готовы предоставлять рассрочки и скидки, ориентируясь не на объем поставки, а на планирование заказов потребителем и сохранение финансовой дисциплины по платежам.

Практика подтверждает жизнеспособность следующей тактики расчетов с поставщиками ТМЦ. В промышленности строительных материалов I и II кварталы года – это подготовка и старт сезона продаж. В это время оплата долгов перед поставщиками производится регулярно и в срок, но не 100 %, а на 75–80 % (если, конечно, это не вызывает ответной реакции поставщика в форме предсудебной претензии или приостановки поставки ТМЦ). В III квартале денежный приток от продаж строительных материалов нарастает, что позволяет погашать обязательства по графику в полном объеме и, тем самым, поддерживать репутацию надежного партнера. В IV квартале все контрагенты начинают подводить предварительные итоги по финансовым результатам и движению денежных средств и готовиться к закрытию года. Самая пора полностью рассчитаться по имеющимся обязательствам, поскольку сезон продаж завершается, а капитал поставщиков, вовлеченный в бизнес компании, трансформировался в дополнительную прибыль от продаж

строительных материалов. Поставщики, благодарные за возврат денежных средств в IV квартале, готовы обсуждать условия сотрудничества в следующем году на выгодных для компании условиях.

Следует уточнить, что описанная схема расчетов невозможна с естественными монополиями. Последние не хотят рисковать, предоставляя услуги и поставляя энергоносители потребителям с разным уровнем финансовой дисциплины и платежеспособности. Стандарт монополиста – это авансовые платежи по поставкам ресурсов (услуг) потребителям и штрафные санкции в случае просрочек на стадии окончательных расчетов.

Однако значительная часть поставщиков, работающих на конкурентных рынках, готовы принять вышеописанные условия расчетов. Обеспечение стабильного денежного притока от надежных партнеров – сейчас не менее актуальная задача, чем рост прибыли. Ее решение позволяет выплачивать кредиты и лизинговые платежи, поддерживать работоспособность производственных мощностей и даже проводить их частичное обновление, удерживать и профессиональных и лояльных компании специалистов.

5. *Исключение из круга потенциальных партнеров поставщиков с сомнительной репутацией.* Если предлагаемые поставщиком цены на ресурсы кратны ниже рыночной цены, стоит оценить риски срыва поставок и получения некачественных ресурсов. Вероятны следующие причины демпинга:

- фирма распродает остатки товарных запасов на стадии банкротства;
- ТМЦ, предлагаемые в рамках акции скидок, являются аналогами низкого качества;
- фирма продает контрафактную продукцию под оригинальным сертификатом производителя;
- фирма продает восстановленные б/у запчасти и ТМЦ с истекшим сроком годности.

6. *Использование товарообменных операций в расчетах.* В промышленности строительных материалов актуален способ расчетов с поставщиками и подрядчиками продукцией предприятия при условии их невмешательства в созданную схему продаж. (Имеется в виду, что поставщик не будет конкурировать с компанией в регионе ее присутствия). Поставщики и подрядчики могут продвигать строительные материалы, полученные от производителя в счет задолженности за поставленные ресурсы или выполненные работы, как для внутреннего потребления, так и для продвижения на территории конкурентов в качестве дилера.

**Вывод.** Платежеспособность является первоочередным объектом финансового менеджмента в условиях стагнационных явлений в экономике. Она должна не просто рассматриваться как внешнее проявление финансовой устойчивости, но целенаправленно регулироваться посредством целого комплекса мероприятий, предупреждающих риски расчетов и корректирующих ликвидность активов.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Игонина Л.Л. Оценка собственного финансового потенциала инвестиционной деятельности предприятий в российской экономике // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. 2017. № 1-1. С. 119–123.
2. Бухонова С.М., Веретенникова И.И., Веретенников А.И. Финансовое состояние российских организаций: проблемы и пути укрепления // *Современные тенденции российской экономики и финансов. Теоретические и практические аспекты: монография / С.М. Бухонова, Ю.А. Дорошенко, Ю.И. Селиверстов и др.; под общ. ред. С.М. Бухоновой*. Белгород: Изд-во БГТУ, 2015. С. 16–28.
3. Комаров И.К. Приоритеты развития производства и потребления строительных материалов в условиях кризиса // *Современные производственные силы*. 2015. № 2. С. 127–137.
4. Мельников А.Е. Состояние и проблемы развития промышленного сектора экономики региона в условиях системного кризиса // *Проблемы развития территории*. 2017. № 2 (88). С. 63–76.
5. Бендерская О.Б., Анисимов А.И. Новые показатели и методика комплексной оценки для анализа и управления платежеспособностью предприятий // *Белгородский экономический вестник*. 2013. № 4 (72). С. 63–83.
6. Дорошук А.И. Формально-логические исследования дефиниций платежеспособность и ликвидность // *Экономика, предпринимательство и право*. 2016. Том 6. № 2. С. 111–134.
7. Росстат. Официальный сайт. Раздел Официальная статистика, Финансы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/finance/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/#)
8. Слабинская И.А. К вопросу о сущности информации о движении денежных средств // *Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова*. 2014. № 4. С. 118–122.
9. Слабинская И.А., Кравченко Л.Н. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие. Белгород: Изд-во БГТУ, 2008. 327 с.

10.Фейдушенко В.А. Современные подходы к управлению платежеспособностью и кредитоспособностью фирмы на основе анализа денежных потоков // Вестник тихоокеанского государственного университета. 2007. № 2. С. 43–56.

11.Кокин А.С., Покровский Н.Ю. Методика анализа чистого денежного потока в условиях дефицита денежных средств // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 3. С. 3–7.

12.Алексеева Н.А. Обоснование показателей ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости организации на основе анализа денежных потоков // Перспективы науки. 2011. № 1(16). С. 98–103.

13.Бердникова Л.Ф., Одарич В.В. К вопросу об анализе эффективности использования дебиторской и кредиторской задолженности // Карельский научный журнал. 2016. Т. 5. № 4 (17). С. 56–59.

14.Полюшко Ю.Н. Некоторые аспекты анализа дебиторской и кредиторской задолженности компании // Казанский педагогический журнал. 2015. № 3 (110). С. 168–172.

15.Толкачева О.П., Макарова О.Н. Анализ и контроль дебиторской задолженности как инструмент поддержания финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2014. № 4(64). С. 153–156.

16.Accounts Receivable Management // MBA Knowledge Base [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mbaknol.com/business-finance/accounts-receivable-management/> (дата обращения 23.09.17)

17.Credit Policy in Receivable Management // MBA Knowledge Base [Электронный ресурс]. URL: <https://www.mbaknol.com/business-finance/credit-policy-in-receivable-management/> (дата обращения 23.09.17).

*Информация об авторах*

**Трунова Екатерина Викторовна**, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансового менеджмента.

E-mail: [trunova\\_ev@mail.ru](mailto:trunova_ev@mail.ru)

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова.

Россия, 308012, Белгород, ул. Костюкова, д. 46.

---

*Поступила в сентябре 2017 г.*

© Трунова Е.В., 2017

---

**Trunova E.V.**

**MANAGEMENT OF DEBTORS AND CREDITORS INDEBTEDNESS AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE: ANALYTICAL AND PRACTICAL ASPECTS**

*Several years of crisis did the solvency the most critical characteristic of the financial position of many Russian enterprises. This leads us to regard the payments to contractors as the foreground object of financial management. Based on the statistical data we described the dynamics of business solvency of the Russian organizations. A variety of financial ratios that can be used in the analysis of solvency is systematized in the article. It was made a conclusion about the expediency of the integrated assessment. We have presented author's decomposition of the task of maintaining the solvency. It is supplemented by practical recommendations on management of debts receivable and accounts payable which are formulated taking into account the positive experience of the real company – manufacturer of building materials.*

**Keywords:** *management, debts receivable and accounts payable, solvency, financial analysis.*

---

*Information about the authors*

**Trunova Ekaterina Viktorovna**, Ph.D., Assistant professor.

E-mail: [trunova\\_ev@mail.ru](mailto:trunova_ev@mail.ru)

Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov.

Russia, 308012, Belgorod, st. Kostyukova, 46.

---

*Received in September 2017*

© Trunova E.V., 2017