

Петрова О.Г.,

студент

4 курс, факультет «Финансы и кредит»

Кубанский государственный аграрный университет

Россия, г. Краснодар

Пищенко Э.Ю.,

студент

4 курс, факультет «Финансы и кредит»

Кубанский государственный аграрный университет

Россия, г. Краснодар

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ: ИНСТРУМЕНТЫ СНИЖЕНИЯ

***Аннотация:** в данной статье рассмотрена сущность дебиторской задолженности, а также инструменты ее снижения. Был проведён анализ дебиторской и кредиторской задолженности ПАО «Колос», представлены предложения по снижению роста дебиторской задолженности, а также выявлена роль и значение анализа и контроля дебиторской задолженности и использования инструментов её снижения.*

***Ключевые слова:** дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, управление дебиторской задолженностью, оборачиваемость дебиторской задолженности, аккредитив, факторинг.*

***Annotation:** In this article we consider essence of accounts receivable and tool of its reduction. There was conducted accounts receivable and payable of public company “Kolos”, proposals to reduce the growth of accounts receivable are presented and the role and importance of analysis and control of receivables and the use of tools to reduce it.*

***Key words:** accounts receivable, accounts payable, administration of accounts receivable, inventory accounts receivable, letter of credit, factoring.*

В современных условиях экономики с высокой конкуренцией на рынке организации, чтобы не потерять клиентов и не допустить порчи своей продукции, часто прибегают к такой мере, как продажа в кредит товаров, работ или услуг, что формирует дебиторскую задолженность на балансе организации. Дебиторская задолженность является важной частью оборотных активов организации, которая без должного внимания и контроля может превратиться в неуправляемый рост задолженности. Поэтому данная тема является важной и актуальной на сегодняшний день.

Итак, рассмотрим сущность дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность – это сумма средств, которую организация еще не получила от своих клиентов, после отгрузки товаров, оказания услуг или выполнения каких-либо работ [4, с. 44-48]. Она позволяет организации увеличить рост продаж, снизить запасы готовой продукции, а, следовательно, и издержки на её хранение, но так как дебиторская задолженность влияет на прибыль, организация должна постоянно её контролировать и своевременно предпринимать меры по её снижению.

Для того, чтобы снизить риск превращения дебиторской задолженности в просроченную дебиторскую задолженность, необходимо разработать четкие условия предоставления кредита другим организациям, изучить возможности и желательные условия возврата долгов клиентами, разработать план для сокращения срока возврата задолженности, а также контролировать соразмерность дебиторской и кредиторской задолженности.

Существуют следующие инструменты снижения объемов дебиторской задолженности:

- 1) Предоплата – это самый эффективный способ исключения проблем с долгами клиентов. В этом случае заключается договор предоплаты, которая может быть полной или частичной;

2) Банковская гарантия, поручительство или залог – этот метод возврата долга также эффективный, но может занять большее количество времени;

3) Передача товара на реализацию – в этом случае пока клиент не произведет оплату за поставленную продукцию, право собственности на неё остаётся за организацией-поставщиком.

4) Взаимозачет дебиторской и кредиторской задолженности – с помощью встречной кредиторской задолженности дебитору можно перекрыть дебиторскую задолженность [1, с. 34-35].

5) Выставление промежуточного счета – такой метод позволяет получать средства по частям, но регулярно. Он пользуется популярностью при заключении долгосрочных соглашений.

6) Аккредитив – это наименее популярный вариант, так как эта услуга платная, но при этом в достаточной степени надежный. Его суть заключается в том, что появляется третья сторона в лице коммерческого банка, который открывает аккредитив. Покупатель переводит на специальный счет банка определённую сумму за товары, а поставщик получает их только после того, как отгрузил продукцию.

7) Факторинг – продажа дебиторской задолженности третьему лицу, которым может выступать банк или специализированная факторинговая компания. Минусом такого инструмента является то, что сумма дебиторской задолженности будет возвращена в не в полном объеме – обычно комиссия составляет около 10%, но при этом выгода от своевременного вложения полученных средств может быть выше, чем если бы организация ожидала погашения долга в полном объеме [3, с. 66-69].

Для наиболее эффективного управления дебиторской задолженностью необходимо проводить её постоянный анализ [2, с. 176-177]. Для этого рассчитываются коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, а также коэффициент оборачиваемости дебиторской

задолженности, который в свою очередь соотносится с коэффициентом оборачиваемости кредиторской задолженности.

$$K_{\text{сдикз}} = \frac{\text{ДЗ}}{\text{КЗ}}, \text{ где:} \quad (1)$$

ДЗ – дебиторская задолженность;

КЗ – кредиторская задолженность.

Значение данного коэффициента должно быть не ниже - 1. Для хорошего экономического развития организации рост дебиторской задолженности должен сопоставляться с ростом кредиторской задолженности. Если значение кредиторской задолженности существенно меньше дебиторской, то это говорит о том, что в организации происходит выбытие денежных средств из хозяйственного оборота, что в перспективе может повлечь за собой потребность в привлечении дополнительного финансирования в виде банковских кредитов и загов. Если уровень дебиторской задолженности кардинально ниже уровня кредиторской задолженности, то это показывает возможную опасность финансовой неустойчивости предприятия.

$$K_{\text{одз}} = \frac{V_p}{\overline{\text{ДЗ}}}, \text{ где:} \quad (2)$$

$K_{\text{одз}}$ – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

V_p – выручка от реализации;

$\overline{\text{ДЗ}}$ – среднее значение дебиторской задолженности.

Данный коэффициент отражает скорость преобразования продукции организации в денежные средства.

$$K_{\text{окз}} = \frac{V_p}{\overline{\text{КЗ}}}, \text{ где:} \quad (3)$$

$K_{\text{окз}}$ – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;

$\overline{\text{КЗ}}$ – среднее значение кредиторской задолженности.

Этот коэффициент показывает количество погашений кредиторской задолженности предприятия.

Рассмотрим перечисленные показатели на примере ПАО «Колос». Данная организация находится в ст. Павловской Краснодарского края. Основным видом её деятельности является выращивание зерновых культур.

Таблица 1.

Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностью ПАО «Колос».

Показатели	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Темп роста, %
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	218 088	189 687	231 300	106,1
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	40 326	41 361	10 683	26,5
Выручка, тыс. руб.	364 812	233 587	267 354	73,3
К _{сдикз}	5,41	4,59	21,65	-
К _{одз}	2,13	1,15	1,27	-
К _{окз}	8,64	5,72	10,27	-

Из показателей данной таблицы можно сделать вывод о том, что значение коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженности за рассматриваемый период существенно увеличилось, что говорит об отрицательной тенденции превышения дебиторской задолженности над кредиторской. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности выше, чем коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, что также является не совсем позитивной линией развития организации. В целом можно сделать выводы о том, что объем дебиторской задолженности ПАО «Колос» с 2016 года по 2018 год увеличился почти на 6,1%, а объем кредиторской задолженности снизился на 73,5%. Это говорит о том, что разработанную кредитную политику организации нужно сделать более гибкой, а также применять дополнительные методы возврата дебиторской задолженности.

Для того, чтобы снизить риск превращения дебиторской задолженности ПАО «Колос» в просроченную дебиторскую задолженность, необходимо разработать четкие условия предоставления кредита другим организациям, изучить возможности и желательные условия возврата долгов клиентами, разработать план для сокращения срока возврата задолженности, а также контролировать соразмерность дебиторской и кредиторской задолженности.

Для эффективного снижения объемов дебиторской задолженности ПАО «Колос» предлагается применить следующие инструменты:

- 1) Предоплата при расчетах с клиентами – она позволит изначально не допустить больших объемов дебиторской задолженности.
- 2) Факторинг - выгода от своевременного вложения полученных средств может быть выше, чем если бы организация ожидала погашения долга в полном объеме. При этом сумма возврата долга при комиссии 10% составит 208170 тыс. руб.
- 3) Выставление промежуточного счета – такой метод позволит получать средства по частям, но регулярно. Его эффективнее использовать при заключении долгосрочных соглашений.

Все эти меры позволят сократить рост дебиторской задолженности, а, следовательно, увеличить прибыль организации.

Таким образом, мы убедились в том, что для эффективного развития организации необходимо разработать твердые условия возврата кредитов другими организациями, анализировать соразмерность дебиторской задолженности к кредиторской, а также при необходимости применять инструменты её снижения. Все это позволяет увеличить прибыль организации и повысить её финансовую устойчивость.

ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ

1. Воронина, М.В. Финансовый менеджмент: Учебник для бакалавров / М.В. Воронина. - М.: Дашков и К, 2016. – 400 с.
2. Кириченко, Т.В. Финансовый менеджмент: Учебник / Т.В. Кириченко. - М.: Дашков и К, 2016. – 484с.

3. Рогова, Е.М. Финансовый менеджмент: Учебник и практикум. / Е.М. Рогова, Е.А. Ткаченко. -Люберцы: Юрайт, 2016. – 540 с.
4. Турманидзе, Т.У. Финансовый менеджмент: Учебник / Т.У. Турманидзе, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ, 2015. – 247 с.