

Мажарцева М. А.

*студент 3 курс, магистерская программа
профиль «бухгалтерский учёт, анализ и аудит»*

Оренбургский филиал РЭУ им. Плеханова

Россия, г. Оренбург

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЯМИ В СИСТЕМЕ КОНТРОЛЛИНГА

***Аннотация:** В статье рассмотрена система контроллинга в учёте дебиторской и кредиторской задолженности. А так же приведены принципы управления дебиторской и кредиторской задолженности и способы её улучшения.*

***Ключевые слова:** Дебиторская и кредиторская задолженность, контроллинг, управленческий учёт, служба контроллинга.*

***Annotation:** The article considers the system of controlling in the accounting of receivables and payables. As well as the principles of management of receivables and payables and ways to improve it.*

***Key words:** Accounts receivable and accounts payable, controlling, management accounting, controlling service.*

Контроллинг - выполняет функции управления для достижения конечных целей компании. Служба контроллинга управляет процессами анализа и регулирования плановых и фактических показателей, по возможности необходимо исключить или сократить ошибки, отклонения, просчёты. Актуальность изучения теоретических и прикладных аспектов внедрения контроллинга дебиторской и кредиторской задолженности обусловлена тем, что контроллинг необходим для обеспечения эффективной деятельности компании. Анализ и управление дебиторской и кредиторской задолженности имеют большое значение, так как позволяет поддерживать

требуемый уровень финансового состояния. Цель исследования направлена на изучение и формирование оптимальных механизмов и способов управления дебиторской и кредиторской задолженности.

Ключевая роль в управления дебиторской задолженностью является установление с покупателями таких договорных отношений, которые обеспечивают своевременное и достаточное поступление средств для возможности осуществления платежей кредиторам. Это позволяет оценить уровень, структуру и динамику дебиторской задолженности компании, периоды её инкассации, размер отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность, её состав по возрастным группам и основным должникам, выявить просроченную, в том числе сомнительную и безнадежную дебиторскую задолженность, прогнозировать поступление денежных средств, оценить влияние состояния дебиторской задолженности, на текущую платёжеспособность компании.

В свою очередь основная роль управления кредиторской задолженностью состоит в том, чтобы установить такие договорные взаимоотношения с поставщиками и заказчиками, которые дают возможность регулировать сроки и размеры платежей компании в зависимости от поступления денежных средств от покупателей. Вследствие этого, компания вынуждена параллельно и одновременно управлять движением как дебиторской, так и кредиторской задолженности. Стратегии управления дебиторской задолженностью в экономической литературе подразделяются на три типа:

1. мягкая стратегия;
2. ограничительная стратегия;
3. сбалансированная стратегия [4].

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики компании, которая направлена на расширение объёма продаж

товара, а так же оптимизации общего размера этой задолженности и в обеспечении своевременной её инкассации. Основные задачи контроллинга дебиторской и кредиторской задолженности выявить пути оптимизации величины дебиторской и кредиторской задолженности, снизить риск неплатежей или недопустимых увеличений, а так же не погашения задолженности и обязательств, направленных на улучшение платёжеспособности и финансовой устойчивости компании [1].

Используя бухгалтерскую финансовую отчётность компании в анализе мы можем раскрыть динамику, структуру и в результате выявить проблематику изменений данных в дебиторской и кредиторской задолженности. В ходе сравнительного анализа оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности могут быть выявлены нарушения.

В рамках данной политики формируются стандарты кредитоспособности – требования к платёжеспособности покупателей, которые удовлетворяют покупателей в полной мере, для получения отсрочки платежа [2].

Кредитная политика встроена в общую систему управления оборотным капиталом компании, которая в свою очередь зависит от стадии жизненного цикла и общей стратегии компании.

Контроллинг кредиторской задолженности может быть проведён с помощью двух основных вариантов:

1. Оптимизация и минимизация кредиторской задолженности. Минимизация это механизм управления кредиторской задолженностью, в котором кредиторскую задолженность приводят к уменьшению, до полного погашения.
2. Оптимизация привлечения кредиторской задолженности как основной элемент алгоритма предусматривает разработку соответствующих мероприятий по расширению сферы кредитных отношений, по привлечению новых партнёров с возможным

улучшением условий предоставления товарного кредита, по обеспечению увеличения среднего периода использования кредиторской задолженности в условиях дефицита свободных денежных ресурсов.

Основная цель руководства компании, которые заинтересованы в долгосрочном функционировании при дефиците денежных средств заключается в создании механизмов по снижению рисков, которые приведут к банкротству. При помощи изложенной системы классификации обязательств мы можем выделить обязательства, которые подлежат исполнению в первую очередь, а значит являются «важными», а также обязательства, исполнение которых можно пролонгировать, отложить или изменить способ их исполнения. Последовательность принятия управленческого решения касательно исполнения обязательств по оплате работ, услуг или товаров в условиях дефицита денежных средств такова:

1. определить денежные ресурсы, которые имеются в распоряжении компании;
2. определить объём обязательств, необходимых к исполнению, произвести их классификацию;
3. определить объём уже просроченных обязательств с помощью вычитания из денежных ресурсов в наличии обязательств к исполнению;
4. В основе разделения обязательств по субъектам из всех обязательств выбрать обязательства перед основными поставщиками и подрядчиками, провести переговоры для отсрочки платежа либо изменения денежного эквивалента другим;
5. В основе разделения обязательств по срокам их погашения необходимо выбрать те обязательства, у которых срок исполнения уже наступил, а так же определить период, просроченных обязательств. В первоочередном порядке принимаем к

исполнению обязательства, которые уже просрочены более чем на три месяца;

- б. В основе разделения обязательств по уровню расходов в первоочередном порядке отбираем те обязательства, в которых штрафы и пени на 1 рубль основного долга больше, чем у других обязательств [3].

Механизм управления стоимостью товарного или коммерческого кредита так же основан на сопоставлении показателей ценовой скидки при осуществлении досрочного, наличного платежа за продукцию и периода предоставления данного кредита. Данный механизм уменьшения стоимости привлечения товарного кредита высчитывается следующей формулой:

$$\left(\frac{C}{1} - C\right) \times \left(\frac{360}{D}\right) \rightarrow \min$$

где C – скидка предоставляемая при осуществлении наличного или досрочного платежа за товар, выраженный десятичной дробью;

D – это период предоставления отсрочки данного платежа в соответствии с условием товарного кредита в днях [4].

Из выше приведённой формулы следует сделать вывод о том, что:

1. Чем ниже размер ценовой скидки, тем ниже будет стоимость привлечения товарного кредита компании;
2. Чем выше период для предоставления отсрочки платежа, тем ниже стоимость привлечения товарного кредита.
3. При минимизации стоимости привлечения кредиторской задолженности, в особенности товарного кредита, необходимо руководствоваться следующими критериями – ни в одном виде кредиторской задолженности стоимость её привлечения не должна превышать уровень ставки процента за краткосрочный банковский кредит, эффект минимизации заключается в

сокращении потребности компании в привлечении кредита и расходов, связанных с его обслуживанием.

Расчёт этого эффекта может осуществляться по формуле:

$$\frac{\text{КЗСР} \times \text{БПС}(\%)}{100, \Delta \text{ЭКЗ}}$$

где ЭКЗ – эффект от прироста средней суммы кредиторской задолженности;

КЗСР – это прирост средней суммы кредиторской задолженности компании в целом;

БПС(%) – это среднегодовая ставка, процент за краткосрочный кредит, привлекаемый компанией [2]. Из всей работы мы можем сделать вывод о том, что управление дебиторской и кредиторской задолженностью компании посредством контроллинга — это в первую очередь инструмент, позволяющий оперативно управлять денежным потоком компании. Чем лучше и последовательней используются отдельные инструменты, тем более эффективен контроллинг.

При этом хотелось бы отметить, что сами инструменты должны быть приемлемыми как по стоимости, так и в процессе их использования. В свою очередь, эффективная система контроллинга снижает загруженность руководителя и высвобождает время.

Использованные источники:

1. Карминского А.М, Фалько С.Г. Контроллинг: Учебник для бакалавров/ А.М. Карминского, С.Г. Фалько – 2-е изд., 2018. – 440 с.
2. Фалько С.Г. Контроллинг для руководителей и специалистов/ Фалько С.Г. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2018 г.
3. Герасимова Л.Н., Нечаев В.И. Аудит и финансовый анализ/ Л.Н. Герасимова, В.И. Нечаев – 2-е изд., 2017. – 125 с.

4. Петров А.М. Современный бухучет/ изд., перераб. и доп. – М.:
Финансы и статистика 2018. - 320с