

5.5. ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Губанова Е.В., к.э.н., доцент,
кафедра «Менеджмент и маркетинг»;
Селиверстова Д.И., магистрант

*Калужский филиал Финансового университета
при Правительстве РФ, г. Калуга*

В статье проведен анализ ключевых показателей кредиторской задолженности конкретной коммерческой организации, в результате чего выявлены проблемы и разработан возможный путь оптимизации величины кредиторской задолженности путем отказа от скидки поставщика.

[Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ](#)
[Вернуться к СОДЕРЖАНИЮ](#)

На всех стадиях жизненного цикла и при любом финансовом состоянии каждая организация стремится к эффективному поступательному развитию [1, с. 17]. Поэтому вопрос урегулирования объема кредиторской задолженности остается актуальным при различных обстоятельствах экономики и состояний организации. Коммерческие организации при осуществлении своей финансово-хозяйственной деятельности разрабатывают комплекс мер по снижению уровня зависимости от своих кредиторов и оптимизации величины кредиторской задолженности [2, с. 23].

Теоретические и прикладные аспекты развития методики и организации анализа кредиторской задолженности нашли отражение в трудах ряда отечественных и зарубежных авторов: Ю.А. Бабаева, А.С. Бакаева, М.И. Баканова, С.Б. Барнгольц, И.А. Белобжецкого, И.А. Бланка, С.Г. Брунгильд, Н.К. Васильевой, Л.Т. Гиляровской, Ю.А. Данилевского, Л.В. Донцовой, Д.А. Ендовицкого, О.В. Ефимовой, В.Б. Ивашкевича, Т.И. Кисилевич, В.В. Ковалева, М.В. Мельник, О.А. Овчинниковой [3], Н.В. Парушиной, Г.В. Савицкой, И.М. Семеновой, Я.В. Соколова, Ф.Н. Филиной, О.Н. Фокиной, А.Д. Шеремета и других.

Подходов к определению кредиторской задолженности на сегодняшний момент великое множество. Остановимся на определении, предложенном В.Г. Гельтманом, который характеризует кредиторскую задолженность как «обязательства организации, за поставленные ей товары, работы и услуги, а также другие обязательства в пользу кредиторов, обусловленные прошлыми хозяйственными событиями и сделками» [7, с. 49].

Кроме того, увеличение объема заемных средств в пассиве баланса организации ведет к ее финансовой зависимости, увеличению доли долговой нагрузки и неспособности организации рассчитываться по своим текущим обязательствам [4]. Уровень кредиторской задолженности во многом зависит от активности функционирования, платежеспособности и финансового состояния предприятия [5].

Актуальность исследования данной проблематики состоит в том, что кредиторская задолженность является вполне естественной составляющей бухгалтерского баланса организации, а также наиболее доступным источником финансирования текущей деятельности. Однако при любых обстоятельствах необходимо грамотно управлять объемом привлекаемых заемных средств при всестороннем анализе и контроле финансового состояния организации.

Проведем анализ кредиторской задолженности коммерческой организации Общества с ограниченной ответственностью (ООО) «Агентство «Комсомольская правда – Калуга» и на ее примере постараемся привести наиболее эффективные и нестандартные меры по урегулированию кредиторской задолженности.

«Агентство «Комсомольская правда – Калуга» коммерческая организация, основными видами деятельности которой являются: издательская и полиграфическая деятельность, предоставление услуг в этой области и деятельность агентов, специализирующихся на оптовой торговле отдельными видами товаров или группами товаров, не включенными в другие группировки.

Таблица 1

ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Источник капитала	Сумма, тыс. руб.			
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	изменение
Долгосрочные обязательства	205,0	157,0	113,0	-92,0
В том числе отложенные налоговые обязательства	205,0	157,0	113,0	-92,0
Краткосрочные обязательства	14 463,0	13 358,0	11 798,0	-2 665,0
В том числе кредиторская задолженность	14 463,0	13 358,0	11 798,0	-2 665,0
Баланс	38 002,0	33 329,0	29 362,0	-8 640,0
Удельный вес, %				
Долгосрочные обязательства	0,5	0,5	0,4	-0,2
В том числе отложенные налоговые обязательства	–	–	–	–
Краткосрочные обязательства	40,1	40,1	40,2	0,1
В том числе кредиторская задолженность	–	–	–	–
Баланс	100	100	100	–

Анализ актива и пассива баланса организации показывает, что общая величина активов за период 2014-2016 гг. сократилась на 8,64 млн. руб., или 22,7%, что обусловлено сокращением величины дебиторской задолженности на 50,5% и основных средств на 14,5%. Пассив баланса в свою очередь изменился в основном за счет сокращения величины нераспределенной прибыли на 25,2% и кредиторской задолженности на 18,4%. Однако необходимо отметить тот факт, что, несмотря на сокращение абсолютной величины кредиторской задолженности за

анализируемый период, ее доля в пассиве баланса остается на том же уровне. Кроме того, можно отметить такую отрицательную тенденцию, как сокращение в структуре пассива собственных средств организации при соответствующем увеличении заемных. Так, в 2014 г. доля собственных средств составила 61,9% и сократилась к 2016 г. на 2,5%.

Анализ динамики и структуры заемного капитала анализируемого предприятия представлен в табл. 1.

Из данных табл. 1 видно, что краткосрочные обязательства занимают более 40% в структуре пассива

баланса. Краткосрочные обязательства структурно включают только кредиторскую задолженность, которая на протяжении анализируемого периода сократилась на 2,6 млн. руб., однако доля ее в структуре осталась на уровне. Долгосрочные обязательства на протяжении 2014-2016 гг. в пассиве баланса занимают малую долю около 0,5% и представлены исключительно отложенными налоговыми обязательствами.

Анализ динамики и структуры кредиторской задолженности предприятия представлен в табл. 2.

Таблица 2

ОЦЕНКА КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Показатель	2014 г.		2015 г.		2016 г.		Отклонение
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	
Кредиторская задолженность, всего	14 463,0	100	13 358,0	100	11 798,0	100	-2 665,0
В том числе:							
поставщики и подрядчики	12 865,3	89,0	12 151,1	91,0	10 829,4	91,8	-2 035,9
задолженность перед персоналом организации	245,8	1,7	198,4	1,5	122,3	1,0	-123,5
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	127,4	0,9	117,8	0,9	100,3	0,9	-27,1
задолженность по налогам и сборам	219,5	1,5	188,2	1,4	154,8	1,3	-64,7
прочие кредиторы	1 005,0	6,9	702,5	5,3	591,2	5,0	-413,8

Таблица 3

При анализе табл. 2 можно отметить, что в структуре краткосрочных обязательств доля задолженности перед поставщиками и подрядчиками увеличилась с 89% в 2014 г. до 91,8 % в 2016 г. при сокращении данной задолженности в абсолютном выражении. Можно сделать вывод о том, что у организации отсутствует необходимая сумма оборотных средств для погашения своих обязательств. Вместе с тем, в рассматриваемой организации объем кредиторской задолженности на протяжении 2014-2016 гг. больше объема дебиторской задолженности. В 2016 г. отношение дебиторской задолженности к кредиторской составило 0,61, что говорит о снижении платежеспособности организации.

Анализ кредиторской задолженности в разрезе основных поставщиков представлен в табл. 3.

АНАЛИЗ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В РАЗРЕЗЕ ОСНОВНЫХ ПОСТАВЩИКОВ И ПОДРЯДЧИКОВ В 2016 г.

Наименование кредитора	Сумма кредиторской задолженности, тыс. руб.	Удельный вес, %
ООО «Витязь»	2 715,2	25,1
ЗАО «ЛМК»	1 547,1	14,3
ЗАО «Вымпел»	1 246,2	11,5
ООО «Полиграф»	1 164,6	10,8
ООО «Станок»	871,2	8,0
ЗАО «Север»	815,7	7,5
ООО «Технолаб»	772,1	7,1
ООО «Винил»	697,3	6,4
Прочие кредиторы	1 000,0	9,2
ИТОГО	10 829,4	100,0

Таблица 4

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Показатели	Норматив	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютные изменения 2016 г.	
					2014 г.	2015 г.
Средняя величина кредиторской задолженности, тыс. руб.	–	14463	13358	11798	-2665	-1560
Оборачиваемость кредиторской задолженности, оборотов	–	6,48	5,63	5,13	-1,35	-0,50
Период погашения кредиторской задолженности, дней	–	56,34	64,79	71,34	14,99	6,54
Доля кредиторской задолженности в текущих пассивах организации, %	–	100	100	100	0	0
Доля кредиторской задолженности в пассиве организации, %	–	40,08	40,08	40,18	0,10	0,10
Коэффициент текущей ликвидности	≥2	1,67	1,54	1,50	-0,17	-0,04
Коэффициент кислотного теста (или коэффициент быстрой ликвидности)	0,5-2	0,24	0,46	0,53	0,29	0,07
Коэффициент зависимости организации от кредиторской задолженности	0,1-0,3	0,39	0,41	0,41	0,02	0,00
Коэффициент самофинансирования организации	60-70	1,59	1,47	1,47	-0,13	0,00
Баланс задолженностей (отношение Кз к Дз)	–	1,00	1,33	1,64	0,65	0,31

Показатели	Норма-тив	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Абсолютные изменения 2016 г.	
					2014 г.	2015 г.
Баланс задолженностей (отношение Дз к Кз)	0,9-1	1,00	0,75	0,61	-0,39	-0,14
Коэффициент рентабельности кредиторской задолженности	10-20	0,11	0,15	0,03	-0,08	-0,13

Согласно структуре кредиторской задолженности в разрезе поставщиков в 2016 г. наибольшая сумма задолженности у организации «Комсомольская правда – Калуга» сложилась перед ООО «Витязь» в размере 2 715,2 тыс. руб., или 25,1%.

Кроме того, проведем анализ кредиторской задолженности ООО Агентство «Комсомольская правда – Калуга» по основным финансово-экономическим показателям, характерным для данной категории. Анализ показателей кредиторской задолженности представлен в табл. 4.

Данные табл. 4 показывают, что состояние расчетов с кредиторами в 2016 г. по сравнению с 2014 г. ухудшилось. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности снизился с 4,48 до 5,13, что говорит о том, что предприятие осуществляет покупки в кредит. Увеличился и период обращения с 56 дней до 71 дня, в результате чего организации стало требоваться больше времени, чтобы рассчитаться с текущими кредиторами.

С одной стороны, кредиторская задолженность экономически вроде бы и выгодна предприятию как источник финансирования. Но с другой стороны, она ведет к снижению рейтинга предприятия среди конкурентов, потере имиджа на рынке и штрафным санкциям, процентам, неустойкам, оговоренным в договорах [6].

Поэтому данным видом задолженности необходимо умело управлять. Для снижения и эффективного управления кредиторской задолженностью организации Агентство «Комсомольская правда – Калуга» предложим следующее мероприятие. Попытаемся спрогнозировать цену отказа от скидки.

Известно, что организация наиболее зависима от поставщика ООО «Витязь» доля задолженности перед которым в 2016 г. составила 25,1%. У данного поставщика рассматриваемая организация приобретает печатные станки. В 2017 г. организацией «Комсомольская правда – Калуга» планируется приобре-

тение у ООО «Витязь» печатного станка на сумму 1 220 тыс. руб., в результате чего кредиторская задолженность перед поставщиком может увеличиться. Однако ООО «Витязь» предоставляет 5% скидку при оплате в течение 10 дней, а если организация не воспользуется скидкой, то обязана оплатить указанный товар в течение 30 дней. Если ООО «Агентство «Комсомольская правда – Калуга» воспользуется скидкой, то стоимость товара составит:

$$1\ 220\ 000 \times (1 - 0,05) = 1\ 159\ 000 \text{ руб.}$$

При этом средняя стоимость покупки в день:

$$1\ 159\ 000 / 360 = 3\ 219,4 \text{ руб.}$$

Если покупка оплачивается в 10-дневный срок, то сумма кредиторской задолженности составит в среднем 32 194 руб. Однако если рассматриваемая организация не воспользуется скидкой и произведет оплату через 30 дней, то кредиторская задолженность составит 3 388,8 руб., а за 30 дней – 101 666,6 руб. Дополнительная, «излишняя», кредиторская задолженность составит:

$$101\ 666,6 - 32\ 194 = 69\ 472,6 \text{ руб.}$$

Если ООО «Агентство «Комсомольская правда – Калуга» не воспользуется скидкой, то рассматриваемая фирма кредитор получит дополнительно 61 000 руб. При этом ставка, по которой предлагается коммерческий кредит в случае оплаты с 10-го по 30-й день, составит:

$$61\ 000 / 69\ 472,6 = 87,8\%.$$

В данном случае у организации «Комсомольская правда – Калуга» есть возможность снизить свою кредиторскую задолженность перед поставщиком на 69 472,6 руб. Однако на практике не все поставщики рационально осуществляют предоставление скидок и делают это интуитивно, без серьезных расчетов. Например, предоставление скидки в 10% в современных условиях не очень оправдано для поставщика (табл. 5).

Таблица 5

ОБОСНОВАНИЕ РАЗМЕРА СКИДКИ ЗА БЫСТРУЮ ОПЛАТУ ТОВАРА

Показатель	Размер скидки за оплату день в день			
	10%	5%	2%	Без скидки, отсрочка 30 дней
Инфляция – 0,44 % в месяц	–	–	–	1,0044
Коэффициент падения покупательной способности денег	–	–	–	1 / 1,0044 = 0,996
Недополучение средств в результате скидки, тыс. руб.	1 220 × 0,1 = 122	1 220 × 0,05 = 61	1 220 × 0,02 = 24,4	–
Доход от альтернативных вложений – 2% в месяц	1 098 × 0,02 × × 0,990 = 21,7	1 159 × 0,02 × × 0,990 = 22,9	1195,6 × 0,02 × × 0,990 = 23,7	–
Потери от скидки, но с учетом ускорения поступлений	122 – 21,74 = 100,3	61 – 22,9 = 38,4	24,4 – 23,7 = 0,7	–
Потери от отсутствия возможности альтернативных вложений	–	–	–	1220 × 0,02 = 24,4
Потери от инфляции	–	–	–	1220 – 996 = 224
Потери использования банковского кредита (1,5% в месяц)	–	–	–	1220 × 0,015 = 18,3

Таким образом, при сложившихся кредитных условиях и условиях оплаты кредиторской задолженности, для рассматриваемой организации наиболее выгодным будет получение большей скидки от поставщика, в то время как для поставщика большая скидка будет разорительной. Предлагаемая в 2017 г. ООО «Витязь» скидка в размере 5% является чрезмерно сильным стимулом, так как организация теряет больше денежных средств, чем могла бы получить при ожидании оплаты в течение 30 дней. Однако «Комсомольская правда – Калуга» может воспользоваться нерациональным построением предоставления скидок и сократить свою величину кредиторской задолженности.

Литература

1. Губанова Е.В. Многокритериальная оценка эффективности деятельности организации по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности [Текст] : монография / Е.В. Губанова, О.М. Орловцева. – Калуга : Манускрипт, 2016. – 80 с.
2. Губанова Е.В. Финансовая среда организации [Текст] : учеб. пособие / Е.В. Губанова, О.М. Орловцева ; Финансовый ун-т при Правительстве РФ, Калужский филиал. – Калуга, 2015. – 88 с.
3. Овчинникова О.А. Управление кредиторской и дебиторской задолженностью: практика применения скидок и взаимозачетов [Текст] / О.А. Овчинникова, М.Ю. Ромадыкина // Auditorium. – 2015. – №2. – С. 45-50.
4. Селиверстова Д.И. Выбор наиболее рентабельных услуг в целях повышения эффективности деятельности организации [Текст] / Д.И. Селиверстова // Современные тенденции развития науки в молодежной среде: сб. ст. участников. – 2016. – С. 1213-1218.
5. Селиверстова Д.И. Планирование ассортимента продукции, подлежащей реализации в коммерческой организации [Текст] / Д.И. Селиверстова // Вклад молодых ученых в аграрную науку: мат-лы междунар. науч.-практ. конф. / Самарская гос. сельскохозяйственная академия. – 2016. – С. 490-492.
6. Чижикова Т.А. и др. Анализ кредиторской задолженности и мероприятия, направленные на ее снижение в предприятии [Электронный ресурс] / Т.А. Чижикова, С.А. Федотенко, И.Л. Пряхина // Электронный науч.-метод. ж-л Омского ГАУ. – 2015. – №2. URL <http://e-journal.omgau.ru/index.php/2015-god/2/19-statya-2015-2/144-00033>.
7. Ягулова Ю.П. Показатели и критерии эффективности управления кредиторской задолженностью в коммерческой организации [Текст] / Ю.П. Ягулова, Н.Н. Муравьева // Economics & Law. – 2016. – №2. – С. 49-53.

Ключевые слова

Финансовый анализ; анализ показателей кредиторской задолженности; оптимизация; пути повышения эффективности.

Губанова Елена Витальевна

Селиверстова Дарья Игоревна

РЕЦЕНЗИЯ

Статья посвящена решению проблемы оптимизации объема кредиторской задолженности путем прогнозирования цены отказа от скидки, с помощью которой дается обоснование, что при предоставлении скидки организация может получить доход намного больше чем при использовании кредита.

Актуальность данной статьи не вызывает сомнения, поскольку анализ и контроль размера кредиторской задолженности является важной задачей для руководства коммерческой организации. Также от правильно выбранного метода оптимизации зависят показатели эффективности деятельности организации и ее способность самофинансирования.

Авторами проведена работа по анализу объема и показателей эффективности кредиторской задолженности в конкретной коммерческой организации Обществе с ограниченной ответственностью (ООО) «Агентство «Комсомольская правда – Калуга». В результате чего сделан прогноз цены отказа от скидки, который позволит сократить величину кредиторской задолженности в случае быстрой оплаты, не прибегая к банковскому кредиту. Предложенные мероприятия можно считать эффективными, поскольку они приведут к оптимизации величины кредиторской задолженности без существенных потерь организации.

Научная статья выполнена на высоком научном уровне, содержит ряд выводов и конкретных предложений, представляющих практический интерес. Данная статья может быть рекомендована к публикации.

Ерохина Е.В., д.э.н., профессор кафедры «Менеджмент и маркетинг» Калужского филиала Финансового университета при Правительстве РФ, г. Калуга.

[Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ](#)
[Вернуться к СОДЕРЖАНИЮ](#)