

Мусостова Деши Шамсудиновна

канд. экон. наук, доцент

Мусостов Зелимхан Рамзанович

ассистент

Исаилова Айсет Джамаллайловна

магистрант

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный

университет им. А.А. Кадырова»

г. Грозный, Чеченская Республика

DOI 10.31483/r-103844

СТРУКТУРА И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация: в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности компания вступает в правоотношения, влекущие за собой возникновение обязательств. Экономический субъект может нести обязательства перед поставщиками и подрядчиками, перед сотрудниками организации, перед бюджетом и внебюджетными фондами, перед прочими кредиторами. В силу специфики форм, скорости движения, закономерности возникновения эти виды пассивов не могут быть в полной мере спрогнозированы и нормированы, однако несвоевременные расчеты с кредиторами могут повлечь за собой уплату штрафов и неустоек, нарушение деловых связей, а в отдельных случаях – даже административную и уголовную ответственность. Сравнительно короткий цикл жизни обязательств, а также их особая значимость для обеспечения взаимодействия с контрагентами, поддержания платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия обуславливают необходимость разработки оперативных методов управлению данными пассивами.

Ключевые слова: обязательства, кредиторская задолженность, структура обязательств, управление обязательствами, финансовый менеджмент.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности любая организация неминуемо вступает в правовые отношения с контрагентами, сотрудниками, кредитными организациями и государством. В процессе указанных взаимоотношений возникают ситуации, при которых между получением продукции или услуги и ее оплатой проходит определенное время, при этом образуются взаимные обязательства, представленные в виде дебиторской или кредиторской задолженность. А рамках данного исследования научный интерес представляют обязательства компании перед иными лицами – кредиторская задолженность. Понятие обязательств компании может быть рассмотрены с различных позиций – юридической, экономической и бухгалтерской (рис. 1).

Юридический подход

- **Обязательства компании** - это сумма кредиторской задолженности предприятия другим юридическим и физическим лицам.

Экономический подход

- **Обязательства компании** - это денежные средства, временно привлеченные организацией в кредиторскую задолженность и подлежащие возврату кредиторам в установленные сроки.

Бухгалтерский подход

- **Обязательства компании** - это отраженная на счетах бухгалтерского учета кредиторская задолженность предприятия перед контрагентами, сотрудниками, бюджетом, внебюджетными фондами и иными лицами.

Рис. 1. Понятие обязательств компании

Лицо, перед которым компания имеет финансовые обязательства, называется кредитором. Хозяйственные операции, связанные с возникновением и погашением кредиторской задолженности, носят название расчетов и кредиторами

Итак, обязательства компании – это сумма задолженности предприятия перед другими физическими и юридическими лицами, которая представляет собой временно привлеченные предприятием средства, отражаемые по кредиту бухгалтерских счетов расчетов с контрагентами, сотрудниками, бюджетом, внебюджетными фондами и иными лицами.

Обязательства формируются вследствие неоплаченных поставок продукции и услуг, полученных авансов от покупателей, задолженности перед персоналом по оплате труда, суммы налогов и сборов к уплате, долгов перед кредитными

организациями, а также иных видов задолженности. Классификация обязательств компании может осуществляться по различным основаниям – по содержанию обязательств, по продолжительности существования и своевременности оплаты. Большое значение имеет также типология, представленная в п.20 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». Классификация обязательств по указанным основанием представлена на рис. 2.

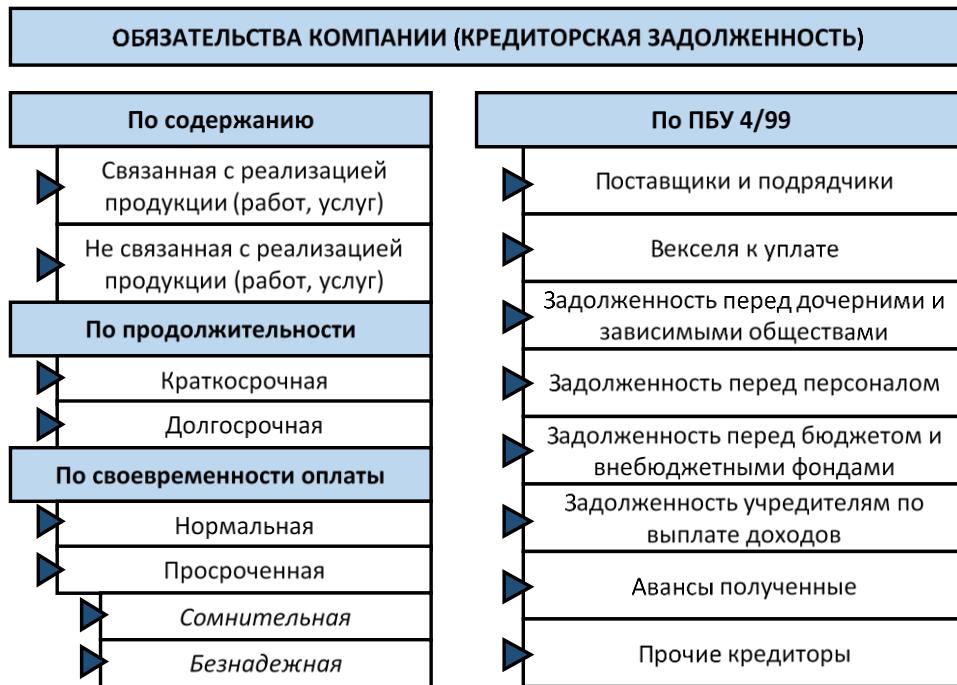


Рис. 2. Подходы к классификации обязательств компании

Обязательства компании, связанные с реализацией продукции, включают в себя, в первую очередь задолженность перед поставщиками за поступившие товарно-материальные ценности и оказанные услуги, а также подрядчикам – за работы, произведенные по заказу организации. Также в данную категорию входят авансы, полученные от покупателей.

Кредиторская задолженность, не связанная с реализацией – это задолженность перед персоналом и учредителями, перед бюджетом и внебюджетными фондами, а также долги по векселям и прочие виды задолженности. В данную категорию не включается задолженность организации по кредитам и займам – в бухгалтерском учете и отчетности она традиционно рассматривается отдельно от других разновидностей задолженности организации. Краткосрочная кредиторская

торская задолженность – это задолженность, срок погашения которой не превышает 12 месяцев. Долгосрочная кредиторская задолженность включает в себя долги организации, погашение которых должно быть совершено в течение промежутка времени, превосходящего 12 месяцев от отчетной даты.

По своевременности оплаты обязательств кредиторская задолженность может быть нормальной и просроченной. Просроченная кредиторская задолженность – это задолженность перед кредиторами организации, по которой истек срок исполнения обязательства. Просроченной может стать любая задолженность организации, не погашенная вовремя, в том числе: задолженность по уплате налогов, сборов и страховых взносов, задолженность перед покупателями и заказчиками, задолженность перед работниками по заработной плате.

Кредиторская задолженность имеет двойственную юридическую природу: как часть имущества она принадлежит организации в форме денежных средств или товарно-материальных ценностей, но при этом она является объектом обязательственных отношений, предоставляющих других лицам право обращения взыскания на данное имущество. Объем таких обязательств должен быть сопоставим с дебиторской задолженностью, увязан с размерами и финансовым состоянием компании [1].

Если объем обязательств компании несколько превышает дебиторскую задолженность, то это можно считать позитивным фактором, т.к. это означает, что экономический субъект привлекает в свой оборот дополнительные средства, которые можно использовать для получения прибыли. В то же время чрезмерно высокий объем кредиторской задолженности ведет к снижению платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия, что обуславливает необходимость продуманного управления указанными показателями в рамках финансового менеджмента.

Контроль состояния обязательств – неотъемлемая задача финансового управления в любой компании: рост кредиторской задолженности сокращает финансовую устойчивость компании, непогашение кредиторской задолженности не только ухудшает партнерские отношения с контрагентами, но может также

4 <https://phsreda.com>

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

обернуться новыми обязательствами по уплате штрафов и даже судебными исками и признанием банкротства. Ст.177 Уголовного кодекса РФ предусматривает уголовную ответственность руководителя организации за злостное уклонение от погашения обязательств в крупном размере.

Таким образом, возникновение обязательств является закономерным результатом финансово-хозяйственной деятельности компании. В то же время возникшая кредиторская задолженность подлежит тщательному бухгалтерскому учету, анализу, контролю и регулированию.

Управление обязательствами компании – это отдельная функция финансового менеджмента, основной целью которой является увеличение прибыли за счет эффективного использования кредиторской задолженности как экономического инструмента. Главной задачей менеджера при управлении кредиторской задолженностью является определение оптимальных сроков погашения задолженности.

Процесс управления кредиторской задолженностью предполагает реализацию следующих базовых мероприятий (рис.3). В зависимости от сферы деятельности компании и особенностей ведения бизнеса список методов управления обязательствами может пополняться.



Рис. 3. Методы управления обязательствами компании

Эффективное управление обязательствами компании базируется на результатах ее комплексного анализа. Анализ обязательств осуществляется с целью определения объема и структуры кредиторской задолженности, установления ее

соотношения с другими финансовыми показателями (например, дебиторской задолженностью), а также выявления резервов для повышения эффективности ее использования в организации. Процедура анализа кредиторской задолженности предполагает осуществление следующих мероприятий (рис. 4).

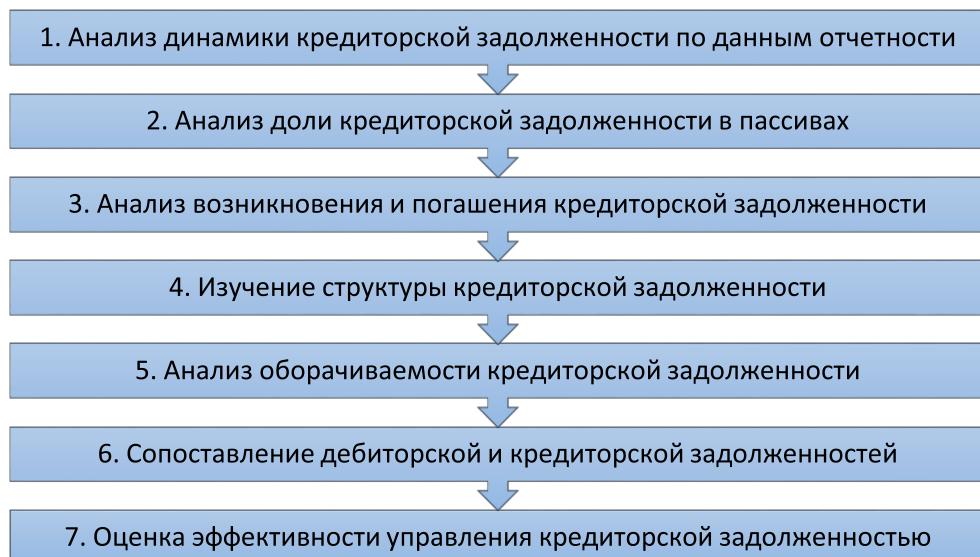


Рис. 4. Этапы анализа кредиторской задолженности

Источниками информации для комплексного анализа кредиторской задолженности являются учредительные документы, приказ об учетной политики для целей бухгалтерского учета и налогообложения, первичные документы, регистры бухгалтерского и налогового учета, бухгалтерская и налоговая отчетность, договоры с контрагентами, результаты сверок и инвентаризации имущества, устные и письменные подтверждения сотрудников, ответы осведомленных лиц на запросы аналитика. Анализ обязательств компании включает в себя анализ движения, оборачиваемости, структуры и текущего состояния кредиторской задолженности, а также оценку просроченных обязательств.

На первом этапе осуществляется общий анализ динамики кредиторской задолженности по результативным показателям, отраженных в бухгалтерской (финансовой) отчетности организации за 3–5 лет.

Для этого используются такие показатели как абсолютный рост, темп роста и прироста кредиторской задолженности. Абсолютный прирост кредиторской

задолженности рассчитывается как разность между величиной кредиторской задолженности в отчетном (KZ_t) и предшествующем (KZ_{t-1}) периоде:

$$\Delta KZ = KZ_t - KZ_{t-1} \quad (1)$$

Абсолютный прирост показывает, на сколько в денежных единицах изменилась величина кредиторской задолженности в отчетном периоде по сравнению с аналогичной величиной предыдущего периода. Абсолютный прирост может быть как положительным (когда наблюдается рост кредиторской задолженности), так и отрицательным (когда наблюдается снижение кредиторской задолженности).

Коэффициент роста кредиторской задолженности рассчитывается по формуле:

$$K_p KZ = \frac{KZ_t}{KZ_{t-1}} \quad (2)$$

Коэффициент роста кредиторской задолженности характеризует во сколько раз ее величина в текущем периоде превышает аналогичную величину в предыдущем периоде (в случае роста кредиторской задолженности) или какую часть кредиторская задолженность текущего периода составляет от кредиторской задолженности предыдущего периода (в случае сокращения величины кредиторской задолженности). Также может быть рассчитан темп роста кредиторской задолженности ($T_p KZ$) – это коэффициент роста кредиторской задолженности, выраженный в процентах:

$$T_p KZ = K_p KZ \times 100\% \quad (3)$$

Темп прироста кредиторской задолженности равняется:

$$T_{\text{пр}} KZ = \frac{KZ_t - KZ_{t-1}}{KZ_{t-1}} * 100\% = T_p KZ - 100\% \quad (4)$$

Темп прироста кредиторской задолженности отражает процентное изменение величины кредиторской задолженности в текущем периоде относительно аналогичной величины в предыдущем периоде. Показатель может принимать как положительные значения (при росте кредиторской задолженности), так и отрицательные (при снижении кредиторской задолженности).

Но втором этапе анализируется доля кредиторской задолженности в структуре краткосрочных пассивов и в балансе организации по следующей формуле:

$$d_{\Pi}^{КЗ} = \frac{КЗ}{\Pi} \quad (5)$$

Чем выше значение указанного показателя, тем менее устойчивым является финансовое положение компании

На третьем этапе осуществляется оценка динамики возникновения и погашения кредиторской задолженности в течение года. Источником информации для анализа являются данные по счетам расчетов и оборотные ведомости организации. Общая формула для расчетов:

$$КЗ_{t-1} + КЗ_{возник.} - КЗ_{погаш.} = КЗ_t \quad (6)$$

На четвертом этапе проводится анализ структуры кредиторской задолженности по видам в соответствии с представленной ранее типологией. Для этого выявляются основные виды кредиторской задолженности ($КЗ_в$) и рассчитывается их доля в общей величине кредиторской задолженности (d):

$$d = \frac{КЗ_в}{КЗ} \quad (7)$$

Это позволяет предприятию выявлять основных кредиторов, учитывать долю кредиторской задолженности, которая будет возвращена в ближайшее время. Большое значение имеет анализ динамики конкретных видов кредиторской задолженности.

Неотъемлемым объектом анализа является просроченная кредиторская задолженность, рост которой приводит к ухудшению финансового благополучия организации. Доля просроченной кредиторской задолженности ($КЗ_{пр}$) в структуре кредиторской задолженности определяется по формуле:

$$К_{пр.КЗ} = \frac{КЗ_{пр}}{КЗ} \quad (8)$$

Также может быть определена доля просроченной кредиторской задолженности в структуре оборотных и совокупных активов компании [2]. Увеличение данных коэффициентов является индикатором неэффективности взаимодействия

ствия с контрагентами и свидетельствует о необходимости корректировки договоров и принятия мер по стимулированию возврата кредиторской задолженности.

На пятом этапе исследования кредиторской задолженности осуществляется анализ показателей оборачиваемости. Так, коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности равен соотношению выручки предприятия (B) и среднегодовой величины кредиторской задолженности (KZ_{cp}):

$$Kob_{KZ} = \frac{B}{KZ_{cp}} \quad (9)$$

Оборачиваемость отражает скорость оборота (количество оборотов) кредиторской задолженности. Чем выше значение данного показателя, тем эффективнее функционирует предприятие и тем быстрее организация рассчитывается по своим обязательствам перед кредиторами.

$$Po_{KZ} = \frac{365}{Kob_{KZ}} = 365 * \frac{KZ_{cp}}{B} \quad (10)$$

Продолжительность одного оборота дает более наглядное представление об оборачиваемости кредиторской задолженности. Указанный показатель отражает среднее количество дней, необходимое дебиторам для погашения кредиторской задолженности. Чем меньше значение продолжительности одного оборота кредиторской задолженности, тем эффективнее работает предприятие и тем быстрее организация погашает свои обязательства.

На шестом этапе необходимо сопоставить кредиторскую и дебиторскую задолженности с использованием коэффициентов оборачиваемости. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности равен отношению выручки (B) к среднегодовой величине дебиторской задолженности (DZ_{cp}):

$$Kob_{DZ} = \frac{B}{DZ_{cp}} \quad (11)$$

Для стабильного функционирования предприятия коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности должен превышать коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности:

$$Kob_{DZ} > Kob_{KZ} \quad (12)$$

Для сопоставления названных выше задолженностей также рассчитывают коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей:

$$K_{ДЗ/КЗ} = \frac{ДЗ}{КЗ} \quad (13)$$

Нормативное минимальное значение данного показателя составляет 1. В идеале дебиторская и кредиторская задолженности должны быть примерно равны по величине, так как за счет поступления денежных средств от погашения дебиторской задолженности должна погашаться кредиторская задолженность. Если $K_{ДЗ/КЗ} > 1$, то это свидетельствует об отвлечении средств из хозяйственного оборота, что в дальнейшем приведет к необходимости привлечения кредитов и займов для поддержания стабильной деятельности организации. Соотношение потери финансовой устойчивости.

Банки и потенциальные инвесторы компании считают, что значение коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей должно быть не менее 2, поскольку при более низком значении данного коэффициента замедляется обращение дебиторской задолженности в денежные средства и, следовательно, заемщик может оказаться неплатежеспособным [3].

Седьмой этап предполагает оценку эффективности управления кредиторской задолженностью. Для этого следует проанализировать два показателя – коэффициент рентабельности кредиторской задолженности и коэффициент валовой рентабельности кредиторской задолженности

Коэффициент рентабельности кредиторской задолженности ($R_{КЗ}$), который показывает величину чистой прибыли на рубль средств, находящихся в кредиторской задолженности. $R_{ДЗ}$ рассчитывается следующим образом:

$$R_{КЗ} = \frac{\text{ЧП}}{КЗ_{ср}} \quad (14)$$

где ЧП – чистая прибыль предприятия.

Коэффициент валовой рентабельности кредиторской задолженности ($R_{ДЗ}^{ВП}$):

$$R_{КЗ}^{ВП} = \frac{ВП}{КЗ_{ср}} \quad (15)$$

где ВП – сумма валовой прибыли.

Данный показатель имеет схожую интерпретацию с R_{K3} , однако его удобство заключается в возможности сопоставления со средневзвешенной стоимостью капитала (WACC). Вложения в кредиторскую задолженность оправданы при условии превышения их валовой рентабельности над затратами по привлечению данного источника финансирования.

Косвенно свидетельствуют эффективности управления кредиторской задолженностью результаты общего финансового анализа деятельности организации, в первую очередь показатели ликвидности и финансовой устойчивости. Также результаты анализа кредиторской задолженности в организации могут быть сопоставлены с общедоступными данными о средних значениях указанных показателей в отрасли.

Список литературы

1. Иода Е.В. Финансы предприятия: управление дебиторской и кредиторской задолженностью: учебное пособие / Е.В. Иода, Ю.В. Иода, О.В. Бакулин. – Воронеж: Ритм, 2019. – 135 с.
2. Решетняк Л.А. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью в условиях экономической нестабильности: монография / Л.А. Решетняк, Л.Н. Груздова. – Белгород: Белгородский гос. аграрный ун-т им. В.Я. Горина, 2020. – 99 с.
3. Сунгатуллина Л.Б. Сущность кредиторской задолженности в системе финансового управления / Л.Б. Сунгатуллина, Л.Р. Рафигуллина // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2022. – №9 (537). – С. 13–19.