

Берсенева Екатерина Валерьевна

бакалавр экон. наук, магистрант

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»

г. Красноярск, Красноярский край

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПОСТАВЩИКОВ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация: проблемы финансирования малого бизнеса требуют от менеджмента постоянного контроля и регулирования задолженности как покупателей, так и поставщиков. В статье предложена методика, направленная на управление дебиторской задолженностью малого предприятия оптовой торговли путем проверки поставщиков на предмет возможности работы с ним на условиях предоплаты.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, предоплата, поставщики, проверка контрагентов.

На сегодняшний день оптовая торговля как сфера услуг характеризуется увеличением количества экономических субъектов, предлагающих выгодные платежные условия для своих контрагентов, такие как коммерческие кредитные условия и отсрочки платежей [2; 6]. В этих условиях важной функцией бухгалтерского учета организации является эффективный учет расчетов с поставщиками и покупателями, а также контроль долговых обязательств, возникающих при расчетах. От состояния этих расчетов зависит не только платежеспособность и финансовое положение, но и инвестиционная привлекательность предприятия, финансирование инноваций [1; 5; 8].

Особенно актуальны вопросы контроля задолженности для малых предприятий торговли, которые испытывают проблемы в формировании финансовых ресурсов в силу внешних и внутренних факторов [4; 7]. На необходимость использования ключевых показателей эффективности по перспективе «Поставщики» и «Покупатели» и совершенствование методики управления дебиторской задолженности указывалось в экономической литературе [3; 9; 10]. Однако малые

предприятия редко проводят анализ задолженности в полной мере в связи со сложностью, высокой стоимостью и отсутствием понимания со стороны руководства о необходимости его проведения. В связи с чем методика управления расчетов с поставщиками на малом предприятии остается актуальной темой для исследования.

Для малых предприятий нами предлагается осуществлять управление дебиторской задолженностью поставщиков в следующей последовательности:

1 этап – проверка покупателей на «благонадежность», в ходе которой предлагается использовать официальные источники информации для характеристики контрагента;

2 этап – ретроспективный анализ данных контрагента с использованием интегральных коэффициентов.

3 этап – определение суммы аванса поставщику.

Предложенная методика апробирована на материалах ООО «Кровельные системы Красноярск». Данная организация относится к предприятиям малого бизнеса, зарегистрирована 28.09.2010, ее основным видом деятельности является оптовая торговля строительными кровельными материалами. Необходимость использования методики определяется тем, что ООО «Кровельные системы Красноярск» не проводит анализ причин возникновения дебиторской и кредиторской задолженности, в связи с чем имеет определенный процент просроченной дебиторской и кредиторской задолженности различных контрагентов.

На первом этапе проверки контрагента-поставщика предлагается заполнение карточки, предложенной в таблице 1. Мероприятия по проверке поставщика на благонадежность необходимо проводить для снижения рисков при отправке авансовых платежей за поставки товаров.

Выписка из ЕГРЮЛ позволяет узнать продолжительность работы контрагента, личность учредителей и генерального директора, юридический адрес, а также размер уставного капитала. В случае, если организация имеет минимальный уставный капитал (10 000 руб. для ООО) и работает на рынке менее года, разумно будет отказаться от работы с таким поставщиком на условиях

предоплаты. Личность генерального директора должна быть установлена для определения количества организаций, в которых он также занимает эту должность, либо является учредителем. Множественность таких компаний может означать, что данное лицо – номинальный руководитель и данные фирмы, вероятно, созданы для мошеннических действий. Юридический адрес рекомендуется проверить с целью установить не является ли он адресом массовой регистрации, что служит признаком «фирмы-однодневки». Однако, нужно учитывать, что если по данному адресу находится бизнес-центр, то большое количество зарегистрированных в данном здании лиц – норма.

Таблица 1

Карточка контрагента ООО «Кровельные системы Красноярск»

| Официальный источник | Доступная информация | Результат |
|--|--|-----------|
| Сайт налоговой инспекции: http://egrul.nalog.ru/ | Задолженность по налогам | +/- |
| Сайт nalog.ru | Наличие «дисквалифицированных» должностных лиц в штате организации | +/- |
| Сайт gmcgks.ru | Данные о бухгалтерском балансе юридического лица | +/- |
| Сайт вестника государственной регистрации: http://www.vestnik-gosreg.ru/ | Информация о ликвидации, реорганизации и банкротстве, сведения о предстоящем исключении юридических лиц из ЕГРЮЛ | +/- |
| Сайт Росправосудия https://rospravosudie.com/ | Судебные решения и требования в отношении контрагента | +/- |
| Сайт службы судебных приставов http://fssprus.ru/iss/ip | Информация об исполнительных производствах | +/- |

В выписке ЕГРЮЛ также можно найти информацию о ликвидации или банкротстве контрагента. Наличие данного факта свидетельствует о том, что хозяйственную деятельность с такой организацией вести не следует. Очень важно проверять судебную историю и текущие судебные производства на предмет исков от контрагентов поставщика по неисполнению обязательств, некачественного исполнения заказов и т. д.

По результатам проверки выбранных поставщиков ООО «Кровельные системы Красноярск», не было выявлено негативной информации ни по одному контрагенту.

Для расчетов на втором этапе были определены следующие коэффициенты: рентабельности активов, собственного капитала, оборачиваемости активов, текущей ликвидности, финансовой независимости.

Данные бухгалтерской отчетности за 2018 г. были запрошены в системе СПАРК. В таблице 2 отражены рассчитанные выбранные коэффициенты «Прибыльности и платежеспособности» для поставщиков ООО «Кровельные системы Красноярск» с оборотом свыше 500 тыс. руб. за 2018 г.

Таблица 2

Анализ прибыльности и платежеспособности» контрагентов

| Контрагент | Рентабельность активов К1 | Коэффициент текущей ликвидности К2 | Оборачиваемость активов К3 | Коэффициент финансовой независимости К4 |
|----------------------------------|---------------------------|------------------------------------|----------------------------|---|
| ООО «АМИС-Красноярск» | 0,103 | 1,032 | 1,527 | 0,030 |
| ООО «ГИБ МАСТЕР» | 0,297 | 1,051 | 0,625 | 0,049 |
| ООО «ЕТС-Сибирь» | 2,594 | 1,605 | 4,507 | 0,164 |
| ООО «Компания Металл Профиль» | 0,440 | 1,726 | 1,786 | 0,203 |
| ООО «Максикров» | 2,578 | 2,814 | 2,488 | 0,491 |
| ООО «Руфтех» | 44,714 | 1,756 | 2,980 | 0,445 |
| ООО «Казанские стальные профили» | 4,270 | 1,920 | 2,207 | 0,337 |
| ООО «Фактум» | 1,468 | 21,333 | 1,742 | 0,953 |
| <i>Норматив</i> | 0,15 | 1,00 | 3,00 | 0,5 |

Для того, чтобы дать комплексную оценку финансового состояния контрагента показатели предлагается привести к интегральному виду, используя формулу:

$$\sqrt[4]{(K1 * K2 * K3 * K4)}$$

В интегрированном виде рассчитывается нормативный показатель, а затем и отклонение от него, что представлено в таблице 3.

Таблица 3

Интегрированные коэффициенты по поставщикам

| Контрагент | Норматив | Интегрированный коэффициент | Отклонение от норматива | Отклонение от норматива, % |
|----------------------------------|----------|-----------------------------|-------------------------|----------------------------|
| ООО «АМИС-Красноярск» | 0,689 | 0,264 | -0,425 | -62 |
| ООО «ГИБ Мастер» | 0,689 | 0,313 | -0,376 | -55 |
| ООО «ЕТС-Сибирь» | 0,689 | 1,324 | 0,635 | 92 |
| ООО «Компания Металл Профиль» | 0,689 | 0,724 | 0,035 | 5 |
| ООО «Максикров» | 0,689 | 1,725 | 1,036 | 150 |
| ООО «Руфтех» | 0,689 | 3,194 | 2,505 | 364 |
| ООО «Казанские стальные профили» | 0,689 | 1,571 | 0,882 | 128 |
| ООО «Фактум» | 0,689 | 2,685 | 1,996 | 290 |

На основании отклонений от норматива по интегральному показателю менеджера организации может рассчитать оптимальный размер аванса, который можно перечислить контрагенту. Размер аванса учитывает проверку контрагента на «благонадежность». Если негативная информация не выявлена, максимальный размер аванса может быть перечислен поставщику в размере 100%. В случае, если по одному из проверяемых параметров по контрагенту обнаружена негативная информация, размер возможной предоплаты уменьшается до 50%. Если два и более выявленных факта негативной информации, то договор с поставщиком с предоплатой не заключается.

Максимальный размер предоплаты по результатам комплексной оценки на втором этапе также по умолчанию равен 100%. В случае отклонения рассчитанного значения интегрального коэффициента от норматива в меньшую сторону, аванс необходимо снижать. Размер аванса при отклонении от норматива на 25% составляет 100%, отклонению 26–50% соответствует аванс 75%, если отклонение 51–75% – аванс 50%, отклонение 76–100% – аванс 76–100%, при отклонении более 100% аванс нецелесообразен.

В результате проведенных расчетов по выбранным поставщикам ООО «Кровельные системы Красноярск», размер аванса должен быть уменьшен на

50% поставщикам ООО «АМИС-Красноярск» и ООО «ГИБ МАСТЕР», остальные поставщики могут рассчитывать на максимальную предоплату в размере до 100% от суммы договора.

Таблица 4

Размер аванса поставщикам ООО «Кровельные системы Красноярск»

| Контрагент | Отклонение интегрального показателя от нормы, % | Максимальный размер аванса |
|----------------------------------|---|----------------------------|
| ООО «АМИС-Красноярск» | -62 | 50 |
| ООО «ГИБ Мастер» | -55 | 50 |
| ООО «ЕТС-Сибирь» | 92 | 100 |
| ООО «Компания Металл Профиль» | 5 | 100 |
| ООО «Максикров» | 150 | 100 |
| ООО «Руфтех» | 364 | 100 |
| ООО «Казанские стальные профили» | 128 | 100 |
| ООО «Фактум» | 290 | 100 |

Предложенная методика направлена на один из аспектов управления дебиторской задолженностью поставщиков, который позволяет проверять каждого поставщика на предмет возможности работы с ним на условиях предоплаты. Вследствие учета автором специфики работы малых предприятий, мероприятия, входящие в данную методику, включают минимальное количество расчетов, что позволяет сделать проверку в сжатые сроки и снизить риск ошибки менеджером при принятии решения о работе с контрагентом.

Список литературы

1. Владимирова О.Н. Источники финансирования инноваций: тенденции и перспективы / О.Н. Владимирова // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. – 2009. – №2 (23). – С. 292–295.
2. Владимирова О.Н. Сфера услуг как подсистема экономики: сущность, специфика, классификация / О.Н. Владимирова, О.Ю. Дягель // Вестник Алтайской науки. – 2012. – №3. – С. 61–68.

3. Владимирова О.Н. Методическое обеспечение управленческого учета малого предприятия в сфере торговли / О.Н. Владимирова, И.А. Полякова, О.А. Абдулхакова // *Фундаментальные исследования*. – 2019. – №6. – С. 42–48.
4. Горбунова И.И. Проблемы формирования финансовых ресурсов малых предприятий / И.И. Горбунова // *Управление экономическими системами*. – 2011. – №31 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/contents.asp?id=33738655>
5. Дягель О.Ю. Методическое обеспечение решения аналитических задач управления дебиторской задолженностью / О.Ю. Дягель, И.А. Полякова // *Инновационное развитие экономики*. – 2016. – №2(32). – С. 152–164.
6. Киященко Е.А. Современное состояние экономики и приоритеты развития России / Е.А. Киященко, Е.А. Мищенко // *Экономика и управление: актуальные вопросы теории и практики: материалы IV Международной научно-практической конференции*. – Краснодар: ЦНТИ, 2016. – С. 172–176.
7. Конева О.В. Малый бизнес: оценка вклада в развитие сферы услуг: монография / О.В. Конева, Н.А. Соловьева. – Красноярск: Красноярский торгово-экономический институт, 2009. – 157 с.
8. Конева О.В. Влияние налоговой нагрузки на формирование учетно-контрольного обеспечения кластера малого и среднего предпринимательства / О.В. Конева // *Инновационное развитие экономики*. – 2015. – №6 (30). – С. 57–62.
9. Русскова О.В. Формирование системы сбалансированных показателей микропредприятия / О.В. Русскова, Т.В. Игнатова // *Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования*. – 2017. – №5 (23). – С. 119–124.
10. Хамидуллин Ф.Ф. Развитие методологии исследования малого бизнеса / Ф.Ф. Хамидуллин // *Проблемы современной экономики*. – 2016. – №3. – С. 49–57.