

## УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ: ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ СКИДОК И ВЗАИМОЗАЧЕТОВ

© 2015 О.А. Овчинникова<sup>1</sup>, М.Ю. Ромадыкина<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. экон. наук,  
доцент кафедры учета и финансов  
e-mail: Lelika-46@yandex.ru  
<sup>2</sup>студентка 5 курса специальности  
«Бухгалтерский учет, анализ и аудит»  
e-mail: leontjeva.maria2011@yandex.ru

Курский государственный университет

Наличие дебиторской и кредиторской задолженности можно рассматривать как неминуемое следствие системы расчетов между различными предприятиями. В ходе осуществления подобных расчетов постоянно существует разрыв между временем платежа и моментом перехода прав собственности на товар; предъявлением платежных документов и их оплатой и тому подобное. Следовательно, очень важно выбрать для таких взаимоотношений партнеров, способных вовремя и в полном объеме рассчитаться по своим обязательствам. В статье рассматриваются преимущества и недостатки применения в расчетах между контрагентами системы скидок и взаимозачетов.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, анализ задолженности, управление задолженностью система взаимозачетов, система скидок

В процессе работы каждого предприятия возникает дебиторская и кредиторская задолженность, что является естественным процессом [Алехина 2013], так как данные виды задолженности включают в себя основные элементы, представленные на рисунках 1 и 2.

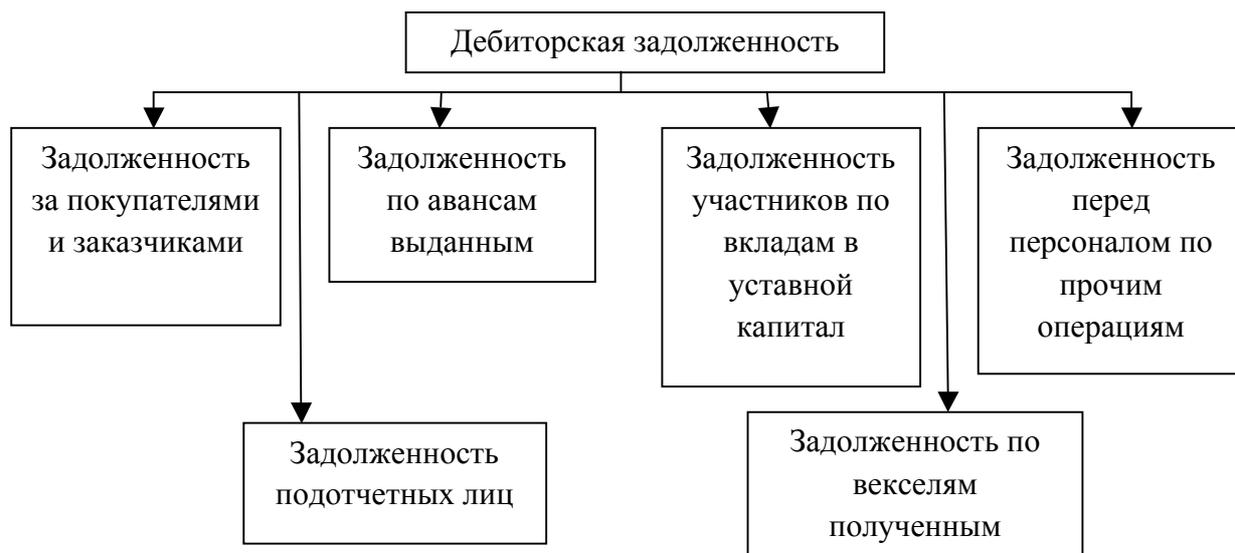


Рис. 1. Классификация дебиторской задолженности

Классификация кредиторской задолженности в зависимости от субъекта, которому причитается получение денежных средств от организации-должника [Парушина 2013], представлена на рисунке 2.

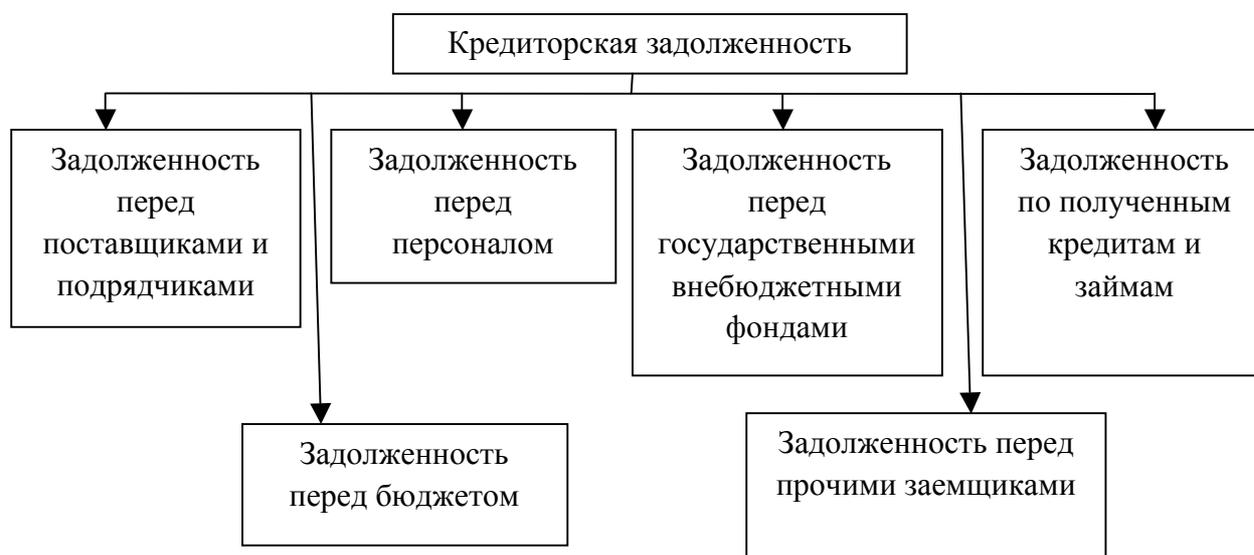


Рис. 2. Классификация кредиторской задолженности

Целесообразно органично управлять дебиторской и кредиторской задолженностью и следить за ее своевременным погашением [Киреева, Овчинникова 2014; Ходыревская, Припадчева, Заикин 2014]. Рассмотрим мероприятия по управлению данными видами задолженности через применение системы скидок и проведения взаимозачетов на примере ООО «Заря». Состав дебиторской и кредиторской задолженности представлен в таблице 1.

Таблица 1

Анализ состава дебиторской и кредиторской задолженности

Наименование показателя	2012	2013	2014	Темп роста 2014–2012, %
Краткосрочная дебиторская задолженность, всего:	14137	9710	1345	9,51
в том числе:	13061			
расчеты с покупателями и заказчиками		6264	1297	9,93
авансы выданные	–	–	–	–
прочая	1076	3446	48	4,46
Дебиторская задолженность всего	14137	9710	1345	9,51
Долгосрочная кредиторская задолженность, всего:	45896	39 796	37644	82,02
в том числе:				
кредиты	45896	39 796	37644	82,02
Краткосрочная кредиторская задолженность всего:	23560	45251	40577	172,23
в том числе:				
расчеты с поставщиками и подрядчиками	11262	3560	27151	241,09
расчеты по налогам и сборам	132	204	1221	925
кредиты	6940	25995	8000	115,27
займы	–	–	–	–
прочая	5226	15392	4205	80,46
Кредиторская задолженность, всего	69456	84947	78221	112,62

Остановимся подробнее на каждом из предложенных направлений. Начнем с внедрения системы скидок на ООО «Заря». Покупателям могут быть предложены следующие скидки в зависимости от внесенной предоплаты:

- -вариант А: если покупатель сразу вносит 20% предоплаты от общей суммы, то получает скидку в размере 3%;
- -вариант Б: если покупатель вносит в счет предоплаты половину от общей стоимости продукции, то может рассчитывать на 6% скидку.

В таблице 2 представлены основные показатели, на которых отразится введение подобной политики управления расчетами. При этом необходимо рассчитать сумму дополнительной прибыли при введении скидок, на основании таблицы 3.

На основании вышеприведенных расчетов можно сделать следующие выводы. В случае если покупатель предпочтет вариант А, то сумма дебиторской задолженности снизится с 1345 тыс. руб. до 941,5 тыс. руб. К тому же подобная динамика приведет к увеличению коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности на 7,76.

Таблица 2

Преимущества ООО «Заря» от использования системы скидок

Показатель	Без скидки	Со скидкой	Изменения
Предоставляется скидка в размере 3% при предоплате 30%			
Дебиторская задолженность, тыс.руб.	1345	941,5	-403,5
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	18,04	25,8	7,76
Период погашения дебиторской задолженности, дней	19,96	13,45	-6,01
Предоставляется скидка в размере 6% при предоплате 50%			
Дебиторская задолженность, тыс.руб.	1345	672,5	672,5
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	18,04	36,8	18,04
Период погашения дебиторской задолженности, дней	19,96	9,98	-9,98

Получается, что до внедрения скидки дебиторская задолженность превращалась в денежные средства в среднем 18 раз, а после – уже 25 раз. При этом период погашения данного вида задолженности снизился на 6 дней. Подобная динамика оценивается положительно, так как сокращается срок возврата покупателями своей задолженности.

При выборе варианта Б общая сумма дебиторской задолженности сократится на 672,5 тыс. руб. Это приведет к тому, что значение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности после внедрения скидки составит 36,08, что на 18,04 больше, чем до предоставления скидки. Предположительно рост оборачиваемости данной задолженности также будет иметь правильную динамику, а именно снизится в среднем с 20 дней до 10 при использовании системы скидок.

Таблица 3

Расчет дополнительной прибыли при использовании варианта А или Б

Вариант	Размер скидки, %	Дебиторская задолженность, тыс.руб.	Изменение	Расчет
А	3	1345	403,5	$403,5 - 1345 * 0,03 = 363,15$
Б	6	1345	672,5	$672,5 - 1345 * 0,06 = 591,8$

В целом можно сказать, что внедрение такого направления корректировки величины дебиторской задолженности положительно скажется на финансовом состоянии ООО «Заря». При этом наибольший эффект можно получить при использовании 6% скидки в случае предоплаты в размере 50% от общей стоимости продукции. При выборе такого варианта развития событий ООО «Заря» получит максимально возможную дополнительную прибыль в размере 591,8 тыс. руб.

Затем проанализируем возможность сокращения кредиторской задолженности за счет взаимозачетов. В таблице 4 представлены сводные данные организаций, по которым можно произвести взаимозачеты.

Таблица 4

Сводные данные дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Заря»  
на 1 января 2015 года

Наименование покупателей	Дебиторская задолженность, тыс.руб.	Кредиторская задолженность, тыс.руб.	Разница
ОАО «Новая жизнь»	28,3	51,7	23,4
ИП Боженко Н.Б.	19,0	40,9	21,9
ОАО «Русский дом»	151,5	170,9	19,4
Итого:	198,8	263,5	64,7

На основании приведенных в таблице 4 данных можно сказать, что общая сумма дебиторской задолженности по вышеперечисленным организациям составляет 198,8 тыс. руб., а общая сумма кредиторской – 263,5 тыс. руб. Если эти предприятия погасят свою дебиторскую задолженность, то кредиторская задолженность сократится на ту же сумму. Также необходимо уточнить, что оставшуюся разницу от данной суммы кредиторской задолженности можно снизить частично за счет реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг следующим предприятиям:

- ОАО «Новая жизнь» – 23,4 тыс. руб.;
- ИП Боженко Н.Б. – 21,9 тыс. руб.;
- ОАО «Русский дом» – 19,4 тыс. руб.

Таким образом, получается, общая сумма оставшейся кредиторской задолженности равна 64,7 тыс. руб. Предположим, что в данной ситуации произойдет снижение кредиторской задолженности на 30%, или 19,41 тыс. руб. Затем рассмотрим результат данного направления корректировки суммы кредиторской задолженности по данным таблицы 5.

Таблица 5

Экономическая эффективность от применения взаимозачетов на ООО «Заря»

Показатель	До использования взаимозачетов	После использования взаимозачетов	Отклонение	
			абсолютное	относительное, %
Выручка от реализации, тыс. руб.	99707	129619,1	29912,1	130
Себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	90515	117669,5	27154,5	130
Прибыль от продаж, тыс. руб.	9192	11949,6	2757,6	130
Чистая прибыль, тыс. руб.	6820	8866	2046	130
Рентабельность продаж, %	9,22	9,22	-	-
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	32577	22803,9	-9773,1	30

На основании данных таблицы 5 можно сказать, что после введения данного мероприятия в ООО «Заря» сумма кредиторской задолженности сократится на 30%. При этом увеличение выручки от реализации можно ожидать в размере 29912,1 тыс. руб. Себестоимость реализованной продукции также увеличится с 90515 до 117669,5 тысяч рублей. Показатель чистой прибыли возрастет на 30% и составит 8866 тысяч рублей. В свою очередь рентабельность продаж не изменится в результате применения взаимозачетов, так как темп роста прибыли от продаж соответствует темпу роста выручки от реализации.

Подводя итог проведенному исследованию, можно сделать вывод, что грамотно выстроенная система скидок, а также механизм взаимозачетов способны качественно повлиять на величину дебиторской и кредиторской задолженности, сбалансировать их размер, представить более выгодно ключевые показатели деятельности предприятия и могут быть использованы в практической деятельности коммерческих предприятий.

### ***Библиографический список***

*Алехина А.А.* Финансовая стратегия управления оборотным капиталом предприятия // Актуальные проблемы социально-гуманитарного и научно-технического знания. 2013. № 1–2 (1). С. 21–22.

*Киреева Е.В., Овчинникова О.А.* Сравнение учета финансовых инструментов в российской и международной практике // Материалы VII международной научно-практической конференции «Проблемы экономики, организации и управления в России и мире». Прага, 2014. С. 34–37

*Парушина Н.В.* Анализ краткосрочных обязательств и оборотных средств // Бухгалтерский учет. 2013. № 4. С. 51

*Ходыревская В.Н., Припадчева И.В., Заикин Е.Н.* Повышение эффективности управления сбытом готовой продукции на сельскохозяйственном предприятии // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 6. С. 11–13