

Салахова А.Р.

студент

Научный руководитель: Ахмедзянова Ф.К., к.п.н, доцент

*Лениногорский филиал ФГБОУ ВО «Казанский национальный
исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ»*

**«УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА
ПРЕДПРИЯТИИ»**

Аннотация: Авторами в статье анализируются все существующие риски снижения эффективности управления кредиторской задолженностью. Данные показатели формируются в зависимости от специфики деятельности предприятия и его отраслевых особенностей.

Ключевые слова: кредиторская задолженность, оптимизация кредиторской задолженности, кредиторы предприятия

Gabidullina A.R.

student

Scientific adviser: Akhmetzianova F.K., Ph.D. associate professor

*Leninogorsk branch of the Kazan National Research Technical University
named after A.N. Tupolev-KAI"*

"MANAGEMENT OF ACCOUNTS PAYABLE AT THE ENTERPRISE"

Abstract: The authors analyze all the existing risks of reducing the effectiveness of the management of accounts payable. These indicators are formed depending on the specifics of the company's activities and its industry features.

Keywords: accounts payable, optimization of accounts payable, creditors of the enterprise

Управление кредиторской задолженностью - одна из важнейших задач современного бизнеса. От эффективности такого управления зависит не только успех предприятия, но и его существование в принципе.

Кредиторская задолженность - это неоплаченное обязательство предприятия перед кредиторами.

Кредиторами предприятия являются поставщики товаров, работ, услуг, арендодатели, работники, бюджет и внебюджетные фонды. Покупатели также могут быть кредиторами в случае уплаты аванса в счет предстоящих поставок.

Управляемой и рациональной принято считать структуру кредиторской задолженности с преобладанием обязательств перед поставщиками товароматериальных ценностей, работ, услуг и покупателями по авансам, полученным в счет предстоящих поставок.

Если значительную долю кредиторской задолженности составляют авансы, полученные в счет предстоящих отгрузок, можно сказать, что предприятие имеет хорошую репутацию и его продукция пользуется спросом.

Основные правила управления кредиторской задолженностью. Необходимо:

- исходя из бизнес-среды предприятия, определить рациональную структуру кредиторской задолженности и регулярно анализировать соотношение видов обязательств;
- не допускать просроченной кредиторской задолженности, влекущей риск приостановки или прекращения деятельности;
- периодически рассчитывать оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности и корректировать коммерческие условия по отсрочке платежа с покупателями и поставщиками;
- проводить инвентаризацию дебиторской и кредиторской задолженности и своевременно принимать меры для урегулирования задолженности.

Компания является полностью платежеспособной только в том случае, если все ее активы находятся в ее распоряжении (собственности), а обязательств нет вовсе. В тоже время, это может быть даже в том случае, если у нее совершенно нет финансовых средств, однако выручки вполне достаточно для того, чтобы покрывать ее все имеющиеся обязательства.

Под понятием «оптимизация кредиторской задолженности» подразумеваются определенные действия, которыми можно добиться существенного снижения выплат по имеющимся кредитам.

Такой подход, в первую очередь ориентирован на компании, у которых достаточно сложное финансовое положение.

Кредиторская задолженность является некоторым долгом субъекта, предстающая перед иными фирмами или гражданами, который субъект непременно обязан платить. При этом недоимка по кредиторке появляется в тот момент, когда время зачисления товаров, услуг или работ не совмещается с их реальным сроком оплаты.

Контроль состояния кредиторской задолженности — важная часть управления компанией в целом, поскольку при умелом обращении такая задолженность может стать дополнительным, а главное, дешевым источником привлечения заемных средств. От того, как выстраиваются отношения с контрагентами, согласовываются условия заключаемых договоров, отслеживаются сроки их оплаты, во многом зависит эффективность использования полученных средств. Анализ задолженности — составная часть оценки ликвидности предприятия, его способности погашать свои обязательства.

Основные способы реструктуризации кредиторской задолженности:

- отсрочка или рассрочка платежей;
- взаимозачет взаимных платежных требований;
- реоформление задолженности в вексельные обязательства (займы);
- заключение соглашения об отступном;
- перевод краткосрочных обязательств в долгосрочные;
- отказ от исполнения обязательств;
- реструктуризация налогов;
- погашение задолженности посредством передачи кредитору имущества должника.

Таким образом, кредиторская задолженность влияет не только на финансовую сферу, но и весь процесс в цепочке создания стоимости компании. И для рационального его использования необходимо учитывать все существующие риски снижения эффективности управления кредиторской задолженностью.

Для того, чтобы эффективно управлять долгами компании необходимо, в первую очередь, определить их оптимальную структуру для конкретного предприятия и в конкретной ситуации: составить бюджет кредиторской задолженности, разработать систему показателей (коэффициентов), характеризующих, как количественную, так и качественную оценку состояния и развития отношений с кредиторами компании и принять определенные значения таких показателей за плановые.

Менеджеры в ходе разработки стратегии кредитования собственного бизнеса должны исходить из решения следующих первоочередных задач - максимизации прибыли компании, минимизации издержек, достижения динамичного развития компании (расширенное воспроизводство), утверждения конкурентоспособности - которые, в конечном итоге и определяют финансовую устойчивость компании.

Величина прибыли формируется под воздействием трех основных факторов: себестоимости продукции (услуг), уровня действующих цен на реализуемую продукцию (оказанные услуги) и объема реализации.

Проведем оценку, какой из этих трех факторов применим к исследуемому предприятию ООО «Мебельная Компания Модуль», на который можно воздействовать для получения большей прибыли.

1. Снижение себестоимости оказанных услуг ООО «Мебельная Компания Модуль».

На предприятие ООО «Мебельная Компания Модуль» основной долей в себестоимости является заработная плата сотрудников и отчисления с заработной платы в фонды. Аренда офиса, коммунальные платежи, расходные материалы, расходы на канцтовары, почтовые расходы и другие –

незначительны. Снижение заработной платы сотрудникам предприятия, как путь снижения себестоимости, или сокращение численности сотрудников не рассматривается, так как не считается разумным.

2. Повышение цен на оказание услуг.

Этот фактор воздействия также не приемлем в условиях деятельности ООО «Мебельная Компания Модуль», так как цены установлены на том уровне, что предприятие уже за рекламировало себя как поставщик недорогой и качественной мебели.

3. Увеличение объемов реализации оказанных услуг ООО «Мебельная Компания Модуль».

Изучение вида деятельности – производство мебели из алюминиевых и оцинкованных труб, привело к выводу, что есть возможности для увеличения объемов оказания услуг. Для этого целесообразно рассмотреть возможность изготовления каркасов теплиц.

У предприятия имеется более 4000м² производственных площадей, имеется опытный персонал, имеется достаточное оборудование для производства каркасов. Понадобится минимальный комплект инструментов. Это сварочный аппарат, отрезной станок и устройство для гибки труб.

Оценка основных заказчиков и виды выполняемых для них работ показал, что есть еще один довольно крупный и динамично развивающийся в последнее время сегмент рынка деятельности предприятия, в котором анализируемое предприятие не пробовало работать – это частный сектор.

На предприятие при доставке продукции, с разрешения клиентов ведется учет персональных данных, а именно фиксируется условия проживания покупателя, квартира это или частный сектор. Маркетинговый отдел предприятия обработал анкеты потенциальных покупателей нового вида изготавливаемой продукции – теплицы с алюминиевым или оцинкованным каркасом.

И разработал план по сбыту нового вида продукции, то есть обзвон клиентов предприятия, рассылка с помощью смс сообщений о выпускаемой продукции.

Перед тем как перейти к мероприятию, проведем небольшое исследование конкурентов по производству теплиц города Лениногорска (смотри таблицу 1).

Таблица 1

Доля рынка по производству теплиц в городе Лениногорск

Сегментация рынка по производителям теплиц	Доля на рынке, %	Стоимость 6 м. теплицы из стальных оцинкованных труб
1	2	3
1) ГК Вегапром Лениногорск	64,4	18 000 – 20 000
2) Теплицы оцинкованные частное лицо	22,6	15000 - 17000
3) ТПК «ТЕПЛИЦЫ-ПОЛИКАРБОНАТ-ЛЕНИНОГОРСК»	13,0	20 000

1. ГК Вегапром Лениногорск компанией, которая не боится давать гарантии на свою продукцию. Все наши конструкции современны и универсальны, цена на все модели более, чем доступная.

1. Мы имеем собственное производство, которое позволяет создавать надежные конструкции;

2. В нашем арсенале есть собственные проекты и модели теплиц;

3. Мы следим за появлением новых технологий и активно применяем их на практике.

4. Мы осуществляем продажи в Лениногорске с возможностью доставки и установки приобретенных теплиц.

2. Теплицы оцинкованные частное лицо

3. Продажа теплиц в Лениногорске республики Татарстан от производителя. Все наши теплицы выполнены из стальных оцинкованных труб, что продлевает срок службы конструкций и позволяет выдержать снеговую нагрузку до 340 кг.

Таким образом, рассмотрев конкурентов предлагаемого продукта, хотели обратить внимание на то, что для данных конкурентов это единственный вид деятельности предприятия, соответственно стоимость дороже, чем предлагает его производство ООО «Мебельная Компания Модуль».

Краткая характеристика предлагаемого мероприятия.

При постройке или покупке теплицы садовод хочет, чтобы конструкция прослужила как можно дольше. А это напрямую зависит от качества материалов, из которых создано сооружение, и того, насколько хорошо они защищены от негативных воздействий (коррозии, например). На текущий момент самыми надежными и долговечным и являются оцинкованные теплицы. У предприятия уже имеются добросовестные поставщики материалов, многолетний опыт работы с ними.

Стальное изделие, представляющее собой бесшовную трубу прямоугольного или квадратного сечения. Изготавливается методом проката. Покрывается цинком с помощью гальванической ванны. Характеризуется высокой прочностью, удобством в обработке и крепеже.



Рисунок 1 - Профилированная труба

Стальное изделие Г-образного сечения. Также изготавливается с помощью проката, а затем покрывается цинком. По сравнению с профилированной трубой, менее прочный, но при этом и более дешевый.



Рисунок 2 - Угловой профиль

Стальное изделие, напоминающее в сечении латинские буквы W или V. Изначально использовался в кровельных работах, со временем стал одним из основных материалов для каркасов самодельных и покупных теплиц. Технологичен в обработке, сгибании и крепеже.

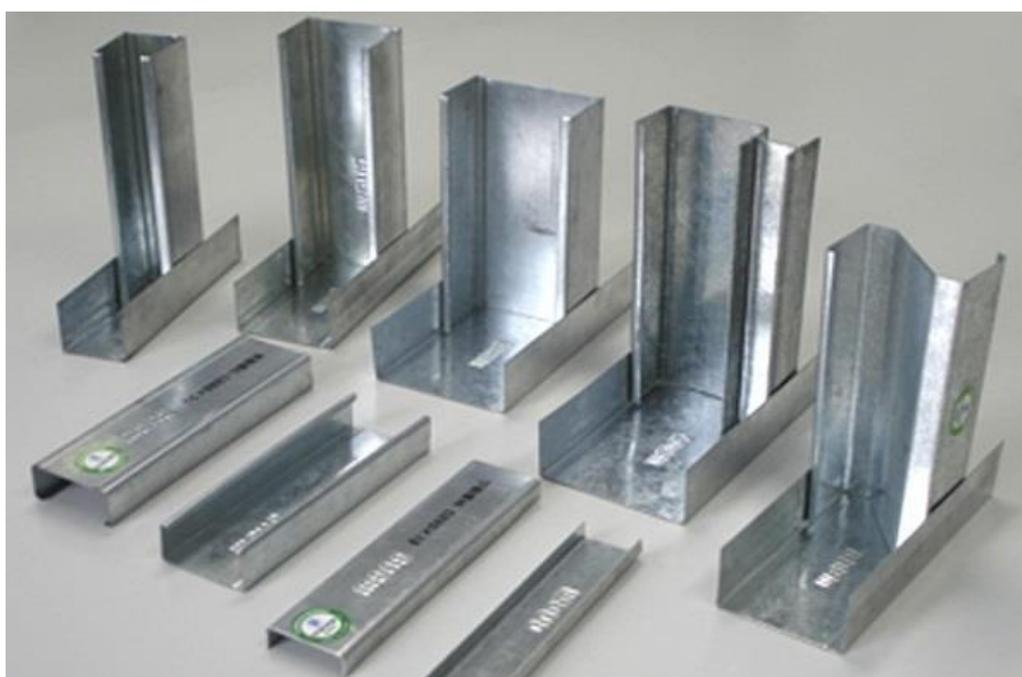


Рисунок 3 - Профиль для гипсокартона

Потому, если покупатель заинтересованы в как можно большей долговечности теплицы, предприятию необходимо использовать при изготовлении теплиц только оцинкованный стальной профиль.



Рисунок 4 - Оцинкованная теплица в сборе

Главным «врагом» любых металлических деталей, в том числе каркаса теплицы, является коррозия, разрушающая его постепенно. Оцинковывание позволяет защитить стальной профиль и не позволяет ему ржаветь достаточно долго. Конечно, покрытие не вечное, но полученный результат оправдывает все затраты и ожидания.

В работе с оцинкованным металлическим каркасом и сотовым поликарбонатом нет ничего сложного – сборку теплицы из подобных материалов выполнит любой, причем без какой-либо особой подготовки или образования.



Рисунок 5 -Отделка внутреннего обустройства, оцинкованные грядки

При соблюдении технологий и инструкций при сборке, а также при грамотном обслуживании, теплицы с каркасом из оцинкованного профиля способны прослужить очень долго и стать эффективным и незаменимым помощником в выращивании овощей и ягод в закрытом грунте.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод об обоснованности выпуска нового вида изделия ООО «Мебельная Компания Модуль», в связи с большим количеством наличия в городе Лениногорск частных домов, садовых охраняемых участков в черте города, так и других близ лежащих территорий считаем внедрение данного продукта будет эффективным, единственный минус данного мероприятия – это сезонность.

Но так как для предприятия это не единственный вид деятельности, то в стадии раскрутки проекта, можно закрыть глаза на этот недостаток.

Таким образом, проанализировав возможные факторы воздействия с целью максимизации прибыли ООО «Мебельная Компания Модуль», нами рекомендовано мероприятие по изготовлению и выпуску нового вида продукции – теплицы из оцинкованного каркаса.

Использованные источники:

1. Герасимова А.И. Экономические особенности торговых розничных организаций. Алгоритм по усовершенствованию анализа и управления кредиторской задолженностью на торговых предприятиях // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2017. № 1 [Электронный ресурс]. URL: <https://ekonomika.snauka.ru/2017/01/13683> (дата обращения: 12.04.2021).
2. Демьянчук Н.Б. Влияние расчетов с дебиторами и кредиторами на финансовое состояние предприятия // Современные научные исследования и инновации. 2017. № 3 [Электронный ресурс]. URL: <https://web.snauka.ru/issues/2017/03/80419> (дата обращения: 20.04.2021).
3. Будзан А.В. Анализ влияния конкретного способа расчетов с покупателями и заказчиками на конечный финансовый результат организации // Современные научные исследования и инновации. 2017. № 5 [Электронный ресурс]. URL: <https://web.snauka.ru/issues/2017/05/82194> (дата обращения: 20.04.2021).