

УДК 638.01

***ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ
ЗАДОЛЖЕННОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ***

Спеко М. С.

студент,

Вятский государственный университет,

Киров, Российская Федерация

Смирнов Ф. Е.

студент,

Вятский государственный университет,

Киров, Российская Федерация

Жигарев А. С.¹

студент,

Вятский государственный университет,

Киров, Российская Федерация

Аннотация

В статье раскрывается процесс прогнозирования кредиторской и дебиторской задолженности предприятия, на основе которого принимается специальное управленческое решение. Помимо этого, анализируются условия, факторы, и проводится расчёт, позволяющий снизить стоимость дебиторской задолженности. Актуальность выбранной темы заключается в важности проведения анализа дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии и их динамики для предупреждения отрицательных результатов, формирования эффективной расчётной политики предприятия, а также определения

¹ Горячих С. П. к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, Вятский государственный университет, Киров, Российская Федерация

хозяйственных решений с целью обеспечения экономической устойчивости и платёжеспособности предприятия.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, прогнозирование, управленческие решения, скидки, экономический анализ, платёжеспособность.

***FORECASTING DEBIT AND ACCOUNTS PAYABLE AS AN ENTERPRISE
MANAGEMENT TOOL***

Speco M. S.

student,

Department Vyatka State University,

Kirov, Russian Federation

Smirnov F. E.

student,

Department Vyatka State University,

Kirov, Russian Federation

***Zhigarev A. S.*²**

student,

Department Vyatka State University,

Kirov, Russian Federation

Annotation

The article reveals the process of forecasting accounts payable and receivables of an enterprise, on the basis of which a special management decision is made. In addition, conditions, factors are analyzed, and a calculation is carried out that allows reducing

² Goryachikh S. P. Ph. D. in Economics, associate Professor of accounting, analysis and audit, Department Vyatka state University, Kirov, Russian Federation

the cost of receivables. The relevance of the chosen topic lies in the importance of analyzing accounts receivable and accounts payable at the enterprise and their dynamics in order to prevent negative results, form an effective settlement policy of the enterprise, as well as determine business decisions in order to ensure economic stability and solvency of the enterprise.

Keywords: accounts receivable, accounts payable, forecasting, management decisions, discounts, economic analysis, solvency.

На сегодняшний день главную проблему анализа дебиторской и кредиторской задолженности можно трактовать следующим образом: каким образом регулировать величину дебиторской и кредиторской задолженности и их соотношение, чтобы повысить эффективность управления оборотным капиталом?

Значимость изучаемого вопроса в современных условиях состоит в том, что существенное изменение величины задолженностей и факторов, которые так или иначе воздействуют на них, влияет на структуру оборотных средств, текущую платёжеспособность предприятия.

Поэтому необходимо контролировать их уровень и осуществлять эффективное управление.

Стоит понимать, что дебиторская задолженность, согласно бухгалтерскому учёту, представляет собой сумму долгов и обязательств дебиторов перед организацией. А кредиторская задолженность – сумма долгов и обязательств перед другими организациями и лицами, которую организация сама должна погасить. [2]

Чтобы более наглядно проанализировать процесс принятия управленческого решения согласно прогнозам, определим объект исследования, которым будет являться ОАО «Кировский хладокомбинат» г. Кирова.

Во многом взаимосвязь кредиторской и дебиторской задолженности характеризуется платёжеспособностью организации и её финансовыми возможностями.

Так Яшкова Н. В. и Панько Ю. В. утверждают, что платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основными признаками платежеспособности являются [3]:

- а) наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;
- б) отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Прогнозирование долговых обязательств, то есть расчет ожидаемых сумм дебиторской и кредиторской задолженности, в условиях российской экономики может оказаться весьма ориентировочным.

Но необходимым, так как без него невозможно управлять финансовой деятельностью предприятия и избежать неожиданной нехватки денежных средств в самое неподходящее время.

Построение прогнозных величин будет проводиться на основе построения регрессионной линейной модели с помощью программы Microsoft Excel. [1]

Для начала рассмотрим условия, по которым проводился прогноз дебиторской задолженности:

1. Расчёты проводилось на основе 5 периодов, чтобы получить обоснованный прогноз;
2. Расчёт прогнозного значения выручки от продаж проводился с инфляцией с 2017 по 2020 год в сопоставимой оценке. С помощью линии тренда в программе Microsoft Excel;
3. Удельный вес прогнозного значения дебиторской задолженности находился как среднее значение доли дебиторской задолженности за анализируемый период, так как значения доли имеют тенденцию к колебаниям. Поэтому необходимо их сгладить;

4. Прогнозная величина дебиторской задолженности рассчитывалась за 2022 год и 2023 год как произведение удельного веса среднего значения и прогнозной выручки.

Более наглядно можно рассмотреть прогноз в таблицах 1,2 и на рисунке 1,2, составленных и разработанных авторами с помощью отчётности.

А также прогнозные значения выручки были найдены по уравнению тренда, представленные в 3 столбце (753216 тыс. рублей, 793686 тыс. рублей):

$$Y=40463x+510343, \quad (1)$$

Формула необходима для анализа значений дебиторской и кредиторской задолженности.

Таблица 1 – Прогнозирование величины дебиторской задолженности

Период, год	Выручка исходная, тыс. руб.	Выручка в сопоставимой оценке, тыс. руб.	Значение дебиторской задолженности, тыс. рублей	Доля дебиторской задолженности
1	2	3	4	5
2017	536918	550341	44310	0,083
2018	573691	598360	41766	0,073
2019	597781	615714	43808	0,073
2020	652837	684826	50347	0,077
2021	709425	709425	53028	0,075
2022 - прогноз	X	753216	57317	X
2023 - прогноз	X	793686	60397	X

После чего были найдены доли дебиторской задолженности в столбце 5, а также их средневзвешенное значение, равное 0,076. После чего перемножения прогноза выручки за 2022 и 2023 года и соответственно значения доли – 0,076. Были получены значения – 57317 тыс. рублей, 60397 тыс. рублей. Таким образом,

можно заметить, что дебиторская задолженность за 2 следующих года может вырасти на 7264 тыс. рублей.

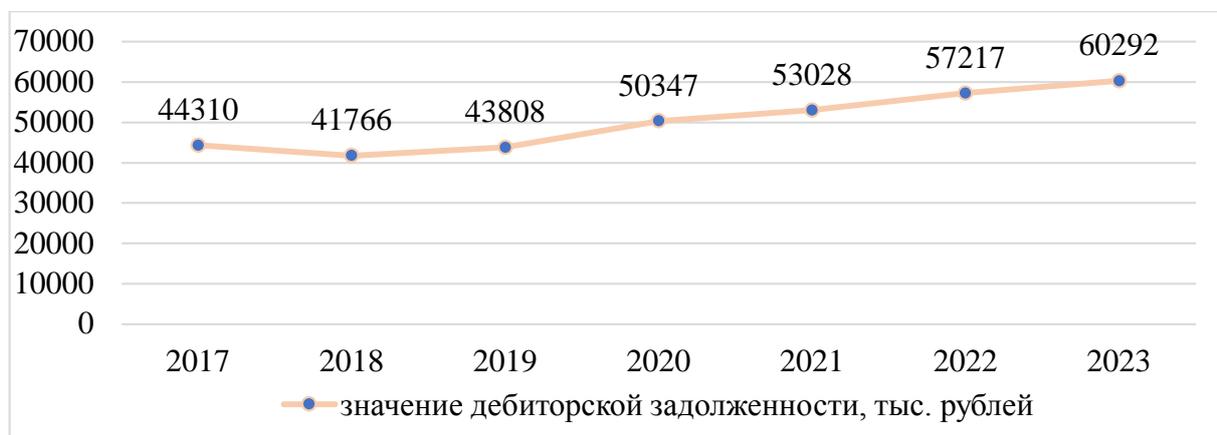


Рис. 1 – Динамика дебиторской задолженности

Согласно рисунку 1 такой рост дебиторской задолженности необходимо сокращать или усиленно контролировать. Прогнозная величина кредиторской задолженности устанавливается по аналогии с дебиторской задолженностью.

Таблица 2 – Прогнозирование величины кредиторской задолженности

Период, год	Выручка исходная, тыс. руб.	Выручка в сопоставимой оценке, тыс. руб.	Значение кредиторской задолженности, тыс. рублей	Доля кредиторской задолженности
1	2	3	4	5
2017	536918	550341	11710	0,022
2018	573691	598360	15529	0,027
2019	597781	615714	18722	0,031
2020	652837	684826	21222	0,033
2021	709425	709425	28813	0,041
2022 - прогноз	X	753216	32765	0,0435
2023 - прогноз	X	793686	37938	0,0478

Однако значения удельного веса кредиторской задолженности имеют тенденцию к росту. Поэтому применяем расчёт прогнозного значения удельного веса для 2022 и 2023 года по линии тренда, как в случаи с выручкой.

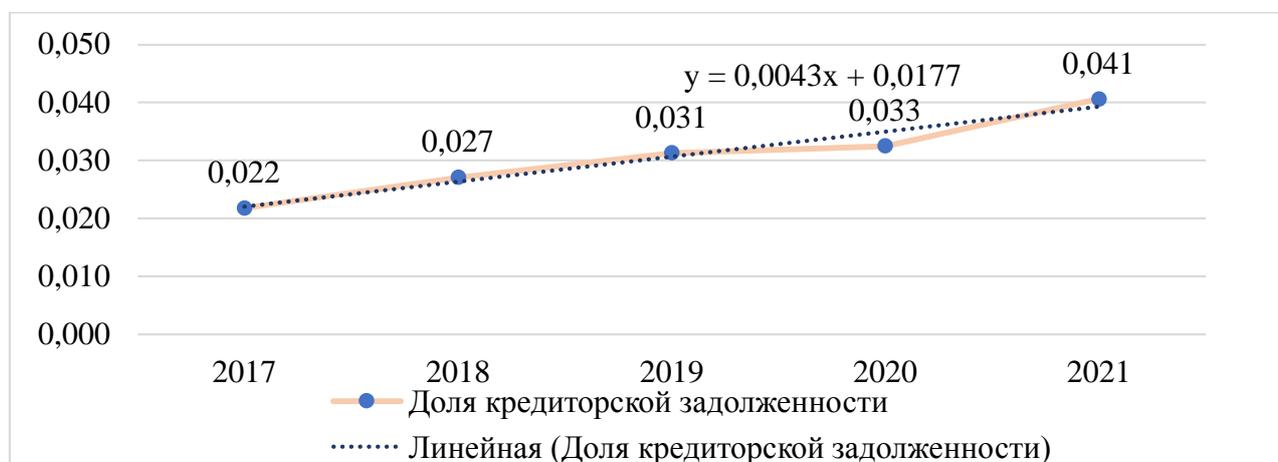


Рис. 2 – Динамика доли кредиторской задолженности с уравнением тренда

В результате расчётов кредиторская задолженность в течение 2 лет может вырасти на 9125 тыс. рублей. Что превышает увеличение дебиторской задолженности (7264 тыс. рублей) на 1861 тыс. рублей. Как можно заметить, негативная тенденция сохранится и в 2022 году, и в 2023 году.

На основе экономического анализа было установлено, что контраст между задолженностями очевиден, поэтому предприятию рекомендуется предпринять следующее – управленческое решение:

Чтобы величина дебиторской задолженности не возрастала, а вместе с ней и кредиторская, необходимо в среднем на 13 дней сократить срок погашения задолженности покупателями (оборачиваемость дебиторской задолженности в среднем 13 дней, оборачиваемость кредиторской – 26 дней). Это возможно при использовании системы скидок для покупателей с условием «без отсрочки платежей»;

Организация управленческого решения выглядит следующим образом:

1. Скидка будет рассчитана на 0,4%. Также краткосрочные кредиты предприятие берёт в среднем по ставке 2,3% годовых;
2. Для этого найдём среднее значение индекса роста цен за период срока оплаты;
3. Затем рассчитаем потери от инфляции и потери от использования кредита для дальнейшего сравнения.

Таким образом, в случае предоставления 0,4% скидки с договорной цены при условии уменьшения срока оплата предприятию позволяет сократить потери от инфляции, а также потери, связанные с привлечением краткосрочных займов под 2,3% годовых в Сбербанке.

Умножив показатель в последнем столбце по строке 6 на суммы по договорам с задолженностями, получаем эффект политики скидок от ускорения – 462 тыс. рублей дебиторской задолженности не придётся списывать на финансовый результат, как это было в 2021 году. Когда на финансовый результат было списано 770 тыс. рублей.

Таблица 3 – Оценка эффективности предоставления скидки с цены при расчётах с покупателями и заказчиками в 2021 году

Показатель	Расчётная формула	Срок оплаты – 13 дней	Срок оплаты – 26 дней	Отклонение, (-, +)
1. Среднее значение индекса роста цен за период	$J=1+(I/365) * 13$	1,003	1,006	0,003
2. Коэффициент падения покупательской способности денег (дефлятор)	$Ku=1/J$	0,997	0,994	0,001
3. Потери от инфляции с каждой тысячи рублей договорной цены, руб.	$1000 - Ku * 1000$	2,99	5,96	2,97
4. Потери от уплаты процентов за пользование краткосрочным займом в течение года при ставке 2,3% годовых, руб.	$\frac{1000 \times \text{срок} \times 2,3}{365 \times 100}$	-	1,64	1,64

5.Потери от предоставления скидки с каждой тысячи рублей договорной цены, руб. - при 0,4% скидке	$N=n\%*1000$ руб.	4	-	-4
6.Общая сумма потерь, руб. - при 0,4% скидке	Стр3+Стр4+Стр5	6,99	7,60	0,61

Вероятнее всего, величина дебиторской задолженности снизится. Ведь правильное взаимодействие с покупателями и заказчиками, планирование величины дебиторской задолженности позволяют предприятию не формировать внешние обязательства. А значит риски неплатёжеспособности снижаются в разы.

Библиографический список:

1. Адамайтис.Л.А. Анализ финансовой отчетности. Практикум [Текст]: учеб.пособие / Л. А. Адамайтис. - М.:Кнорус, 2007. - 396 с.
2. Бухгалтерский учет и аудит: учебник для бакалавриата и магистратуры / А. В. Зонова, И. Н. Бачуринская, Т. М. Рогуленко [и др.]. – М.: КНОРУС, 2020. – 568с. – (Бакалавриат и магистратура).
3. Экономический анализ. Учебно-методическое пособие – М.: Мир науки, 2018.

Оригинальность 81%