

ПУТИ СНИЖЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Д. С. Дацко

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого», Беларусь*

Научный руководитель Н. К. Ландова

В современных условиях в процессе экономической деятельности у промышленного предприятия постоянно возникает потребность в оптимизации дебиторской задолженности, проведении расчетов со своими контрагентами, бюджетом, налоговыми органами. Отгружая произведенную продукцию или оказывая некоторые услуги, предприятие, как правило, не получает деньги в оплату немедленно, т. е. по сути оно кредитует покупателей. Поэтому в течение периода от момента отгрузки продукции до момента поступления платежа средства предприятия «заморожены» в виде дебиторской задолженности, уровень которой определяется многими факторами, такими, как вид продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, условия договора, принятая на предприятии система расчетов. В связи с этим тема является весьма актуальной и заключается в необходимости исследования и поиска путей совершенствования расчетов с дебиторами и кредиторами, а также оптимизации этих расчетов [1].

Национальный статистический комитет Республики Беларусь располагает следующими данными о размере дебиторской задолженности предприятий в период с 2009 по 2015 г. [2] (рис. 1).

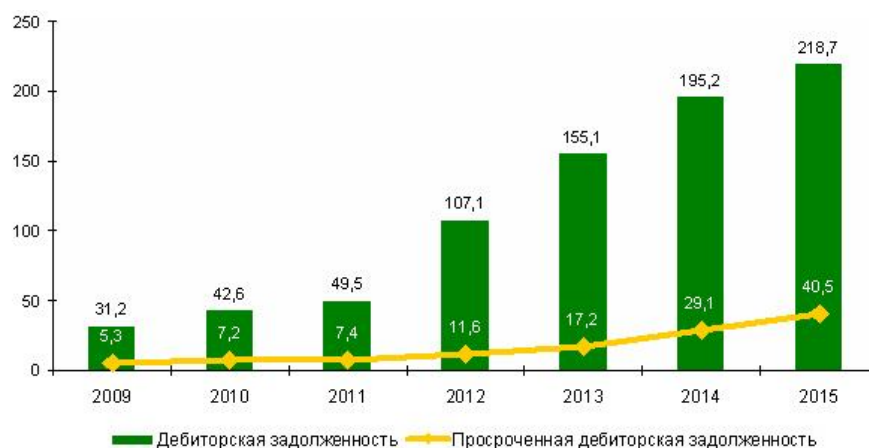


Рис. 1. Данные о размере дебиторской задолженности предприятий в период с 2009 по 2015 г.

Как видно из рис. 1, дебиторская задолженность предприятий Беларуси на 1 января 2015 г. составила 218,7 трлн р., по сравнению с прошлым годом она возросла на 23,5 трлн р. Прирост дебиторской задолженности произошел из-за ухудшения расчетов внутри Беларуси. Увеличение дебиторской задолженности может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике предприятий по отношению к покупателям, либо об увеличении объема продаж, либо неплатежеспособности и банкротстве части покупателей. Просроченная дебиторская задолженность увеличивается более быстрыми темпами по сравнению с ростом дебиторской задолженности. Наличие просроченной дебиторской задолженности создает финансовые затруднения, так как предприятие будет чувствовать недостаток финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы и др. Кроме того, замораживание средств в дебиторской задолженности приводит к замедлению оборачиваемости капитала. Просроченная дебиторская задолженность означает также рост риска непогашения долгов и уменьшение прибыли. Поэтому каждое предприятие заинтересовано в сокращении сроков погашения причитающихся ему платежей.

Основными путями для реструктуризации и уменьшения дебиторской задолженности являются:

- взаимозачет взаимных платежных требований до арбитражных процедур;
- передача дебитором в зачет погашения задолженности быстроликвидных ценных бумаг по взаимному соглашению;
- передача дебитором части своего имущества в погашение задолженности;
- переоформление дебиторской задолженности в векселя;
- увеличение размера предоплаты за отгруженную продукцию;
- применение системы скидок от стоимости продукции при досрочном, своевременном платеже за отгруженную продукцию и снижение санкций за просрочку платежа;
- применение процедуры факторинга.

Необходимость поиска эффективных путей по повышению ликвидности дебиторской задолженности организации в целях скорейшего высвобождения денежных средств, заложенных в ней, для погашения кредиторской задолженности связана с повышением (восстановлением) платежеспособности предприятия [2].

Рассмотрим более подробно предлагаемые пути снижения дебиторской задолженности.

1. Взаимозачет предусматривает погашение взаимных обязательств предприятий, как правило, с привлечением третьих лиц.

После рассмотрения взаимных обязательств и требований между организациями можно погасить частично или полностью дебиторскую задолженность, используя взаимозачеты. Взаимозачеты долгов служат распространенным методом реструктуризации задолженности.

2. Передача (продажа) дебитором для погашения задолженности предприятию имеющихся на балансе быстроликвидных ценных бумаг – облигаций и акций. По взаимному соглашению в качестве таких ценных бумаг могут использоваться государственные кредитные облигации, облигации федерального займа разных сроков погашения, муниципальные облигации, акции известных компаний топливно-энергетического комплекса, телекоммуникационных предприятий и т. д. Важным моментом является уточнение стоимости передаваемых (продаваемых) ценных бумаг.

3. Получение от дебитора в счет погашения дебиторской задолженности части недвижимого имущества, находящегося в его собственности: административной, производственной или складской площадей, производственного оборудования, транспортных средств и др.

Полученное имущество может быть использовано организацией в своем производственном процессе, или передано своим кредиторам, или продано третьим лицам.

Другой вариант погашения дебиторской задолженности – сдача в аренду вышеперечисленного недвижимого имущества организации, а она, в свою очередь, может его передать в субаренду своим кредиторам или третьим лицам.

Погашение дебиторской задолженности может также происходить за счет передачи дебитором материальных ценностей: сырья, материалов, товаров и т. д., которые организация может использовать в своем производстве или для погашения дебиторской задолженности или продать третьим лицам.

4. Задолженность неплатежеспособной организации другим организациям может быть реоформлена в качестве займа или в виде ликвидных векселей, что будет более выгодно в части надежного и полного погашения обязательств.

5. Важным направлением уменьшения объема дебиторской задолженности является увеличение размера предоплаты за отгруженную продукцию. Размер предоплаты за отгруженную продукцию может колебаться в значительных границах в зависимости от характера взаимодействия с клиентом – потребителем продукции и истории кредитных отношений с ним. В общем случае для постоянного клиента – потребителя продукции размер предоплаты за отгруженную продукцию может составлять 20–25 % стоимости партии, для клиента, периодически потребляющего продукцию, – не менее 50 %, для клиента, редко потребляющего продукцию или незнакомого, – 100 %. Определение клиента, заказчика продукции, для которого устанавливается объем предоплаты 0–100 %, зависит от обстоятельств каждого конкретного случая, условий заключения сделки, финансовых возможностей клиента.

6. Погашение дебиторской задолженности возможно в результате предложенных скидок к размеру задолженности в обмен на ускорение платежей, особенно при досрочном, своевременном платежах. Так, при досрочном платеже скидки могут составлять 5–7 %; при своевременном платеже – 2–3 %; при ускорении просроченного платежа – за счет отмены или снижения санкций за просрочку платежа. В данном случае использование скидок будет существенно выгоднее, чем применение краткосрочных займов для погашения дебиторской задолженности. Дебиторы, которые могут получить такие скидки, и размер скидок определяются отдельно для каждого конкретного случая.

Следующим шагом уменьшения дебиторской задолженности является уменьшение периода предоставления товарного кредита клиентам – покупателям продукции. Товарный кредит нередко предоставляется клиентам на 60 дней. Поэтому снижение календарного периода предоставления товарного кредита является также важной мерой снижения объема дебиторской задолженности. Так, рекомендуется для постоянных клиентов – не более 30 дней; для клиентов, периодически покупающих продукцию, – не более 15 дней. В каждом конкретном случае в зависимости от объема поставок, стабильности платежей эти сроки устанавливаются индивидуально.

Для постоянных клиентов может быть установлен предельный приемлемый уровень объема задолженности, который не нарушается при проведении новых закупок и платежей.

Л и т е р а т у р а

1. Валиев, Ш. Н. Управление дебиторской задолженностью промышленного предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Ш. Н. Валиев. – Уфа, 2009.
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 25.02.2015.
3. Крылов, С. Н. Финансовое состояние коммерческой организации как объект анализа / С. Н. Крылов // Финанс. аналитика: проблемы и решения. – 2009. – № 2.