

И. А. Трибуналова
г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

ПОВЫШЕНИЕ ПЛАТЕЖНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОСНОВНОГО ФАКТОРА СТАБИЛИЗАЦИИ ЕЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

В сложившихся в настоящее время условиях хозяйствования предприятий в Республике Беларусь, довольно часто возникает ситуация, когда, несмотря на то, что по методике оценки платежеспособности субъектов хозяйствования, рекомендованной Министерством финансов Республики Беларусь, организация является платежеспособной, у нее отсутствуют реальные денежные средства для погашения своих обязательств. В целом возникновение подобных обстоятельств обусловлено тремя основными факторами:

- необоснованно завышенным уровнем запасов готовой продукции по сравнению с реальным объемом продаж, в результате чего средства организации оказываются, заморожены в виде готовой продукции на складах;
- низким уровнем платежной дисциплины дебиторов и качества работы финансовых служб организации по своевременному взысканию дебиторской задолженности;
- несбалансированностью сумм дебиторской и кредиторской задолженности и сроков их погашения.

Анализируя создавшуюся ситуацию, также следует принимать во внимание, что часть кредиторской задолженности организации может возникать перед иностранными поставщиками, вследствие чего управлять этой частью задолженности в рамках отсрочки платежа, либо уплаты необходимых сумм частями практически невозможно, так как условиях экономического кризиса в Республике Беларусь, многие иностранные поставщики требуют обязательную предварительную оплату.

Таким образом, основным направлением повышения платежеспособности организации поиск путей ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности, и своевременности ее погашения. Основной причиной замедления оборачиваемости дебиторской задолженности являются, значительная отсрочка платежа дебиторам и низкое качество работы финансовых служб по своевременному взысканию дебиторской задолженности. Однако следует учитывать, что переход на полную предоплату с покупателями невозможен, так как традиционно большинство дебиторов, особенно в сфере торговли, работают на условиях последующей оплаты. Решением данной проблемы могли бы стать индивидуальные условия заключения договора на поставку продукции для каждого дебитора либо группы дебиторов, обладающих сходным уровнем платежеспособности.

Учитывая то, что количество контрагентов крупных предприятий страны колеблется в пределах 1000–2000 юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, определить индивидуальные условия оплаты продукции для каждого из них не представляется возможным. Однако разработка индивидуальных условий оплаты поставленной продукции для группы дебиторов, обладающих сходными признаками платежеспособности, является вполне осуществимой и позволит повысить своевременность взыскания дебиторской задолженности и ускорить ее оборачиваемость. Под индивидуальными условиями оплаты на наш взгляд следует понимать срок погашения задолженности и процент предоплаты.

Таким образом, для повышения ускорения оборачиваемости и повышения своевременного погашения дебиторской задолженности, необходимо:

- определить основные критерии платежеспособности дебиторов, имеющее существенное значение для организации;
- определить классы платежеспособности дебиторов в зависимости от значений критериев определенных, в 1-м пункте;
- определить условия погашения задолженности для каждого класса платежеспособности;
- сгруппировать дебиторов по классам платежеспособности и осуществлять расчеты, исходя из условий определенных для их класса.

На сегодняшний день в Республике Беларусь основными критериями платежеспособности являются: коэффициент текущей ликвидности; коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами; коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами. Однако все они характеризуют потенциальную платежеспособность предприятия и малоэффективны в оценке его реальной способности погасить свои обязательства в срок. Оценивая практику хозяйственной деятельности отечественных организаций, следует признать, что главным фактором своевременности погашения своих обязательств является размер сумм денежных средств, поступающих на его расчетный счет, и приоритет погашения обязательств предприятия поставщика перед другими кредиторами.

Конечно, оценить точную степень достаточности и своевременности поступления денежных средств на счета предприятия дебитора, выраженную в конкретных значениях, в условиях анализа, проводимого внешними пользователями не представляется возможным, так как для этого необходим большой объем внутренней информации, которая является коммерческой тайной. Однако ее можно оценить по косвенным признакам. На наш взгляд основными критериями оценки платежеспособности дебиторов являются:

- факт просрочки погашения своих обязательств перед организацией и ее период;
- коэффициент промежуточной ликвидности;
- наличие просроченной дебиторской задолженности и ее доля в ее общей сумме;
- наличие просроченной кредиторской задолженности и ее доли в общей сумме кредиторской задолженности.

В зависимости от значений данных показателей платежеспособность дебиторов можно разбить на классы по степени убывания вероятности своевременного погашения обязательств. Представим условия отнесения дебиторов к соответствующим классам платежеспособности в таблице 1.

Таблица 1 – Условия отнесения дебиторов к соответствующему классу платежеспособности

Класс	Показатели оценки платежеспособности	Значения показателей
I класс	Факт просрочки погашения своих обязательств перед организацией и ее период	Отсутствует; 1–2 факта не более 7 календарных дней каждый
	Коэффициент промежуточной ликвидности	0,5–0,7 и выше
	Наличие просроченной дебиторской задолженности и ее доля в ее общей сумме	Отсутствует
	Наличие просроченной кредиторской задолженности и ее дол в ее общей сумме	Отсутствует
II класс	Факт просрочки погашения своих обязательств перед организацией и ее период	1–2 факта просрочки сроком не более 14 календарных дней каждый; до 5 фактов сроком не более 7 календарных дней каждый
	Коэффициент промежуточной ликвидности	0,5–0,7 и выше
	Наличие просроченной дебиторской задолженности и ее доля в ее общей сумме	Отсутствует, либо ее доля не превышает 5 %
	Наличие просроченной кредиторской задолженности и ее дол в ее общей сумме	Отсутствует, либо ее доля не превышает 5 %
III класс	Факт просрочки погашения своих обязательств перед организацией и ее период	3 факта просрочки не более 14 календарных дней каждый; до 5 фактов просрочки не более 7 календарных дней каждый
	Коэффициент промежуточной ликвидности	0,4–0,5
	Наличие просроченной дебиторской задолженности и ее доля в ее общей сумме	5–15 %
	Наличие просроченной кредиторской задолженности и ее дол в ее общей сумме	5–15 %
IV класс	Факт просрочки погашения своих обязательств перед организацией и ее период	4 и более фактов просрочки более 14 дней каждый; более 5 фактов
	Коэффициент промежуточной ликвидности	Ниже 0,4
	Наличие просроченной дебиторской задолженности и ее доля в ее общей сумме	15 % и выше
	Наличие просроченной кредиторской задолженности и ее дол в ее общей сумме	15 % и выше

Выбор данных критериев обусловлен рядом причин. Даже не зная размера поступления денежных средств на счета предприятия дебитора, и эффективности работы его финансовых служб, отсутствие либо наличие просроченной задолженности, а также факты просрочки оплаты обязательств позволят оценить степень надежности и платежеспособности организации и учесть возникающие в связи с этим риски.

Однако, такое ранжирование покупателей, возможно только при условии предоставления ими необходимой информации для расчета приведенных выше показателей. Многие контрагенты могут отказаться предоставлять такую информацию, основываясь на коммерческой тайне, однако данные необходимые для расчета показателей оценки платежеспособности дебиторов базируется на взаимоотношениях с внешними контрагентами. То есть, так или иначе, кредиторы и дебиторы покупателя продукции имеют информацию о сумме его задолженности и задолженности перед ним и их просроченных частях. Вследствие этого, на наш взгляд данную информацию нельзя расценивать как коммерческую тайну, и обязанность покупателя ее предоставлять необходимо прописывать в договоре купли-продажи, для избежания возможных разногласий.

Исходя из вероятности возрастания риска просрочки погашения обязательств, для каждого класса платежеспособности дебитора устанавливаются индивидуальные условия оплаты продукции, заключающиеся в определении размера предоплаты определенной части стоимости отгружаемой продукции. Ориентировочные размеры предоплаты в зависимости от класса платежеспособности представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Процент предоплаты за отгружаемую продукцию в зависимости класса платежеспособности покупателя

Класс платежеспособности	Процент предоплаты за отгружаемую продукцию, %
I класс	–
II класс	25
III класс	50
IV класс	70

Таким образом, использование данной системы авансовых платежей позволит: во-первых, сократить срок погашения дебиторской задолженности, так как ее значительная часть будет поступать в части предоплаты без существующей на сегодняшний день отсрочки платежа; во-вторых, снизить риск просрочки платежей и тем сократить сумму просроченной дебиторской задолженности, так как покупатели с 3-м или 4-м классом платежеспособности уже оплатят часть отгруженной продукции, и просроченной окажется только 50 или 30 % от ее суммы соответственно.