

**П. А. КАЛУГИНА**

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины)

Науч. рук. **Т. И. Панова,**

канд. экон. наук, доц.

## **ПУТИ УСКОРЕНИЯ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Проблемой большинства организаций является значительная величина дебиторской задолженности, что означает отсутствие свободных денежных средств. Поэтому вопрос об их рациональном использовании является ключевым для любой организации. Под дебиторской задолженностью понимают задолженность организаций, работников и физических лиц данной организации, которая возникает в процессе экономической деятельности организации [1]. Большую и наиболее проблемную часть дебиторской задолженности составляет задолженность покупателей.

Для ОАО «Гомельский ликерводочный завод «Радамир» эта проблема особо значима из-за значительной доли (58,7 %) дебиторской задолженности в общем объеме краткосрочных активов. Организация заинтересована в ускорении оборачиваемости денежных средств, т.к. чем выше оборачиваемость, тем выше эффективность деятельности организации.

Для оценки эффективности использования дебиторской задолженности используют два основных показателя: коэффициент оборачиваемости и длительность одного оборота в днях. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности определяется отношением выручки от реализации к среднегодовой дебиторской задолженности. Период погашения дебиторской задолженности определяется путем деления периода 360 дней на коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

Указанные коэффициенты по данным ОАО «Гомельский ликеро-водочный завод «Радамир» за 2015-2016 гг. приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели качества дебиторской задолженности  
ОАО «Гомельский ликеро-водочный завод «Радамир» за 2015-2016 гг.

Показатель	2015 г.	2016 г.	Отклонение	Темп роста, %
Выручка от реализации товаров (работ, услуг), тыс. руб.	254,15	270,15	16	106,29
Дебиторская задолженность на начало года, тыс. руб.	215,44	139,68	-75,76	64,83
Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	215,72	177,44	-38,28	82,25
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	1,18	1,52	0,34	–
Период погашения дебиторской задолженности, дней	306	236	70	77,12

По данным таблицы 1 видно, что коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличился на 0,34 со значения 1,18 в 2015 г. до 1,52 в 2016 г.. Значение данного коэффициента очень низкое и означает, что организация неэффективно реализует свою продукцию, и проходит большое количество времени прежде чем денежные средства за продукцию поступят на расчетный счет. Период погашения дебиторской задолженности снизился на 70 дней или на 22,87 %, а его уровень составлял в 2015 г. 306 дней, в 2016 г. 236 дней. Снижение периода погашения дебиторской задолженности – это положительная тенденция, но величина данного показателя очень высока и составляет около года, т.е. прежде чем придут деньги за продукцию на расчетный счет организации, пройдет около года.

В данной ситуации требуется разработка путей повышения оборачиваемости дебиторской задолженности. Влияние на коэффициент оборачиваемости оказывает выручка от реализации продукции и величина средней дебиторской задолженности. Увеличить выручку можно путем активизации маркетинговой политики, рационального ценообразования, предоставления скидок покупателям и расширения рынка сбыта. Но увеличение объемов реализации не поможет решить проблему при существующем положении с погашением дебиторской задолженности покупателей.

Сокращения величины дебиторской задолженности можно добиться путем качественного отбора платежеспособных покупателей, контроля за исполнением договорных обязательств контрагентами, введения штрафных санкций за просрочку платежа и регламентации процедуры предъявления претензий, использование предоплаты, определение наиболее выгодных для ОАО «Гомельский ликеро-водочный завод «Радамир» условий кредитования контрагентов, применения факторинга и форфейтинга.

Отбор платежеспособных покупателей основывается на постоянно обновляемых сведениях о контрагентах. Для этого у покупателей запрашивается баланс, по данным которого рассчитываются показатели платежеспособности и оценивается вероятность полной оплаты заказа. Далее необходимо контролировать поведение покупателя (во время ли он погасил долг по заказу, в полной ли мере, погасил ли досрочно или просрочил), и на этих основаниях делается вывод о дальнейшем сотрудничестве с этой организацией. Контроль за исполнением договорных обязательств контрагентами можно возложить на специально созданную службу контроля. Необходимо назначить работника, ответственного за состояние расчетов, и разработать систему его материального стимулирования в зависимости от состояния дебиторской задолженности.

Сокращение величины дебиторской задолженности и получение дополнительных денежных средств можно добиться путем введения штрафных санкций за просрочку платежа. Для новых покупателей можно установить минимальные штрафы, для ненадежных – повышенные.

Процедура предъявления претензий должна быть закреплена в локальном документе. Ее необходимо довести до сведения покупателей и уведомить о возможных претензионных работах (телефонные звонки с просьбой выплаты долга, рассылка претензий, временное прекращение обслуживания, подача иска в судебные органы).

Надежный инструмент для управления дебиторской задолженностью – выбор соответствующей формы расчетов. Для ненадежных заказчиков необходимо использовать предоплату (полную или частичную) или аккредитив. Для более надежных покупателей при установлении срока оплаты надо предусмотреть пени за его нарушение.

Современные методы работы с дебиторской задолженностью – это факторинг и форфейтинг. Банк выкупит задолженность покупателя, выплатит поставщику определенный размер задолженности за вычетом процентов и стоимости данной услуги.

Организация должна решить, как именно воздействовать на величину дебиторской задолженности, и принять необходимые для этого меры. Ведь по мере того, как дебиторская задолженность будет снижаться, будут увеличиваться оборотные денежные средства, что позволит организации расходовать их на нужды производства.

#### **Список использованной литературы**

1 Пясецкая, Н. В. Управление дебиторской задолженностью компании : учеб. пособие / Н. В. Пясецкая. – М.: Амалфея, 2015. – 442 с.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМЕНИ Ф. СКОРИНЫ