

Н. В. ХУДЕНКО

(г. Гомель, Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины) Науч. рук. **Е. Я. Рыбакова**

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время одной из основных проблем, с которой столкнулись предприятия Беларуси, является рост неплатежей. Ухудшение финансового состояния белорусских предприятий в 2014 году крайне негативно сказалось на их платежеспособности, в результате чего в стране резко выросли объёмы просроченной кредиторской и дебиторской задолженностей.

Так, по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, кредиторская задолженность организаций Беларуси (без учёта банков, страховых организаций, бюджетных организаций, микроорганизаций и малых организаций без ведомственной подчинённости) в 2014 году выросла в 1,7 раза по сравнению с 2013 годом. По данным Национального статистического комитета, в Беларуси растёт просроченная кредиторская задолженность. Наибольший её объём приходится на белорусскую промышленность. В 2014 г. в общем объёме просроченной дебиторской задолженности на долю организаций промышленности приходилось 52,7 %.

Нами было проанализировано состояние дебиторской и кредиторской задолженности одного из крупнейших предприятий г. Гомеля – СП ОАО «Спартак». Доля СП ОАО «Спартак» на белорусском рынке кондитерских изделий составляет 22-25%. На предприятии конфетно-шоколадная группа занимает около 35 %, 30 % приходится на вафельное производство, 25 % – на бисквитное и 10 % – на карамель.

С 2012 года доля компании на внутреннем рынке страны растёт. Упор был сделан на развитие собственного отдела продаж, хотя традиционно, еще с 90-х годов, ставка была сделана на оптовую торговлю системы Минторга и потребкооперации. Предприятие не испытывает проблем со сбытом продукции, однако основной его проблемой является возврат денег от покупателей за отгруженную продукцию.

В 2013 – 2014 гг. произошёл существенный рост дебиторской задолженности предприятия. Доля просроченной дебиторской задолженности на конец 2014 года составила около 15 % от общей суммы дебиторской задолженности, достигавшей 220 млрд. руб. Сегодня наибольший удельный вес просроченной задолженности СП ОАО «Спартак» приходится на систему потребкооперации. Предприятие вынуждено отгружать продукцию, имея просроченную задолженность более 30-40 дней от той отсрочки платежа, которую оно предоставляет покупателям.

СП ОАО «Спартак» работает со средней отсрочкой платежа для оптовиков 45 дней. При этом фабрике надо закупать сырьё, упаковку, платить налоги и зарплату, оплачивать энергоресурсы. Для нормальной работы предприятию необходимо, чтобы деньги возвращались как можно быстрее. Сегодня банки с учетом нововведений Нацбанка предлагают высокие ставки по депозитам, чтобы компенсировать потери при покупке валюты. А валюту предприятию приходится покупать: 30 % в себестоимости продукции занимает стоимость какао-бобов, а с учётом упаковки и орехов доля импортного сырья в себестоимость продукции достигает 45 %.

В настоящее время возможности СП ОАО «Спартак» снижать затраты на производство и реализацию продукции снижены. Сырьё дорожает, а его доля в себестоимости продукции составляет 65 %. В 2014 году произошёл резкий рост стоимости какао-бобов на бирже, растёт в цене сахар, молочная продукция, мука. При этом в росте своих отпускных цен предприятие ограничено. Предельная годовая

норма по увеличению отпускной цены – 11 %. Есть и другие ограничивающие факторы, например, деятельность конкурентов.

Одной из насущных проблем для предприятия является снижение величины дебиторской задолженности, ускорение её оборачиваемости. Это повысит возможности самофинансирования предприятия, позволит вовремя погасить кредиторскую задолженность и снизить зависимость предприятия от банковских кредитов.

В условиях высоких кредитно-депозитных процентных ставок 2014 – 2015 гг. разумным будет применение ценовых скидок в случае сокращения сроков оплаты отгруженной продукции покупателями как инструмента уменьшения дебиторской задолженности. Несмотря на то, что дебиторская задолженность в теории имеет стоимость, близкую к кредитным ставкам, в современных условиях наращивать размер кредитов для поддержания задолженности дебиторов видится излишним, так как банковские кредиты строги по срокам и чрезвычайно дороги.

Ещё одним из необходимых мероприятий, дополняющих ценовые скидки, можно считать проведение ревизии просроченной дебиторской задолженности, выявление её нереализуемой к инкассации, реализуемой частично и реализуемой с затратами части. Меры по инкассации части просроченной дебиторской задолженности возможны за счёт предсудебного, судебного метода и за счёт ценовых скидок. Это позволит сформировать программу работы с дебиторами и распределить задачи между финансовыми специалистами и юридической службой.

Главной задачей финансового менеджера при управлении кредиторской задолженностью является определение оптимальных сроков погашения задолженности. При этом следует иметь в виду:

- задолженность должна быть бесплатной или цена должна быть минимальна;
- удержание задолженности не должно наносить ущерб репутации субъекта;
- стремление к максимизации величины кредиторской задолженности не означает, что организация для этого может нарушать условия сделок.

Исходя из перечисленных условий, на предприятии должен составляться бюджет кредиторской задолженности. В его основе лежат результаты анализа состояния и динамики кредиторской задолженности, а целью составления такого бюджета является поиск возможностей увеличения размера части задолженности, или возможностей продления срока её погашения, и, следовательно, – снижения текущих финансовых потребностей предприятия. Бюджет кредиторской задолженности может быть частью платёжного календаря организации.

У СП ОАО «Спартак» краткосрочные обязательства представлены кредитами и кредиторской задолженностью. При этом кредиторская задолженность продолжает оставаться недорогим источником финансирования. Поэтому увеличение размера кредиторской задолженности означает уменьшение размера краткосрочных кредитов и снижение стоимости обслуживания обязательств.

Таким образом, наиболее реальными приёмами улучшения финансового состояния в настоящих условиях для СП ОАО «Спартак» являются приёмы управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Основными приёмами управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия является применение ценовых скидок в случае досрочной оплаты, факторинг, система штрафных санкций, процедура судебного и несудебного взыскания задолженности. Эффективное управление дебиторской и кредиторской задолженностью должно осуществляться в рамках модели управления денежными активами предприятия.