

эффективности экспортных операций может способствовать принятию действенных мер по устранению выпуска продукции, не соответствующей параметрам, указанным во внешнеторговых контрактах и общепринятым в мировой практике стандартам.

Выводы, полученные в ходе исследований, проведенных за 2017-2018 гг, с использованием предлагаемой системы показателей качества позволили определить основные пути повышения качества экспортной продукции на ОАО «Коминтерн:

- внедрение мер по усилению сплошного непрерывного контроля качества сырья, полуфабрикатов и готовой продукции;

- проведение экономическими службами оперативного и ретроспективного анализа качества экспортной продукции с целью своевременного реагирования на нарушения, связанные с производством и устранения негативных последствий;

- повышение степени автоматизации технологических процессов, стимулирующих и обеспечивающих выпуск экспортной продукции, соответствующей высоким стандартам качества;

- совершенствование системы образования и подготовки кадров в области соответствия стандартам качества выпуска продукции с обязательным участием в подготовке специалистов международных организаций;

- совершенствование информационного обеспечения в области менеджмента качества и конкурентоспособности экспортной продукции на основе систем поддержки принятия решений.

Таким образом, применение комплексной системы показателей для оценки качества экспортной продукции организации при проведении оперативного и ретроспективного анализа будет способствовать своевременному выявлению отклонений основных экономических показателей от их плановых значений и разработке предложений по устранению выявленных недостатков на стадии процесса производства продукции, предназначенной для реализации в ходе исполнения внешнеторговых контрактов.

Литература

- 1.Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа: учеб. пособие/ А.Д.Шеремет.-Москва: Экономическая литература, 2017.- 342 с.
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие. / Г.В. Савицкая – 5-е изд. – М.: ИНФРА – М, 2018. –387 с.

УДК 336.274:657.432

В. В. Ковальчук, В. В. Старжинская

vikastarzhinskaya@yandex.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕЕ ОПТИМИЗАЦИИ

Исследованы вопросы, связанные с проблемой задержки платежей за реализованную продукцию и услуги. Проведен анализ качества и ликвидности дебиторской задолженности на примере конкретной организации. Предложен один из способов исполнения обязательств - факторинг, рассчитана эффективность его применения для организации. Рассмотрены преимущества использования факторинга как инструмента повышения качества и оптимизации дебиторской задолженности.

В настоящее время большинство организаций в процессе своей деятельности сталкиваются с проблемой задержки платежей. В то же время современные условия функционирования организаций диктуют необходимость наличия свободных денежных средств для обеспечения непрерывного производственного процесса. Поэтому проблема управления дебиторской задолженностью посредством повышения ее качества и ликвидности является существенным аспектом.

Понятие «дебиторская задолженность» можно трактовать как совокупность долгов, которые причитаются организации от контрагентов дебиторов в результате финансово-хозяйственных отношений с ними [1]. Под качеством дебиторской задолженности понимается вероятность ее получения в полном объеме от дебиторов. В свою очередь, под ликвидностью дебиторской задолженности понимается скорость, с которой она может быть превращена в денежные средства. Характеризуют качество и ликвидность дебиторской задолженности такие показатели как удельный вес срочной и просроченной дебиторской задолженности в общей ее сумме; доля резерва по сомнительным долгам в общей сумме дебиторской задолженности и период погашения дебиторской задолженности. Повышение качества и ликвидности дебиторской задолженности способствуют оптимизации ее величины, что предусматривает снижение рисков непогашения обязательств на основе применения прогрессивных форм и способов расчетов во взаимоотношениях с контрагентами. С целью разработки мер по оптимизации дебиторской задолженности, проведем оценку ее качества и ликвидности на примере организации, оказывающей услуги по производству, передаче, распределению электрической и тепловой энергии (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика показателей качества и ликвидности дебиторской задолженности за 2018-2019 гг.

Показатель	На конец 2018 года	На конец 2019 года	Темп роста, % или отклонение (+;-)
1 Краткосрочные активы, тыс. руб	28108,70	52203,40	185,72
2 Дебиторская задолженность, тыс.руб.	13612,70	16962,0	124,60
2.2 в т.ч. просроченная, тыс. руб.	4305,30	8282,50	192,4
3 Удельный вес просроченной дебиторской задолженности в общей сумме, (2.2/2) %	31,63	48,83	17,2
4 Доля просроченной дебиторской задолженности в общей сумме краткосрочных активов, (2.2/1) %	15,32	15,87	0,55
5 Период погашения дебиторской задолженности, дни	15	23	8

По данным таблицы 1 можно отметить, что просроченная дебиторская задолженность по состоянию на начало 2019 г. составила 31,63% всей дебиторской задолженности. На конец 2019 г. доля просроченной дебиторской задолженности возросла на 17,2 п. п. и составила 48,83% в составе всей дебиторской задолженности. В общей сумме краткосрочных активов доля просроченной дебиторской задолженности незначительно выросла на 0,55 п. п. и на конец 2019 г. составила 15,87%. Период погашения дебиторской задолженности на конец 2019 г. увеличился на 8 дней по сравнению с 2018 г. и составил 23 дня. Данный факт свидетельствует о снижении качества и ликвидности дебиторской задолженности организации в 2019 г.

В настоящее время в условиях инфляции невыгодно иметь просроченную дебиторскую задолженность, так как организация оказывается в зоне риска потери денежных средств. При этом, часть дебиторской задолженности может быть отнесена к безнадежной задолженности, при взаиморасчетах часто невозможно добиться полного выполнения обязательств со стороны контрагентов. У организации может появиться недостаток собственных средств и, как следствие, – привлечение кредитов и займов.

Для ускорения перевода дебиторской задолженности в иные формы краткосрочных активов организации могут применять один из способов исполнения обязательств – факторинг, который позволит решить проблему недостатка собственных средств организации. По договору факторинга одна сторона обязуется второй стороне вступить в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом с уведомлением должника о переходе прав кредитора к фактору (открытый факторинг) либо без уведомления о таком переходе (скрытый факторинг). В качестве фактора выступает банк или небанковская кредитно-финансовая организация. Договор факторинга может заключаться как для одного денежного обязательства, так и для денежных обязательств, которые могут возникнуть в будущем, в частности, обязательств по получению оплаты за поставленный товар [2].

Таким образом, создаются условия для расширения возможностей использования факторинга как эффективного инструмента финансирования для организаций, осуществляющих реализацию продукции, работ, услуг.

Эффективность факторинга можно рассчитать, рассматривая его в качестве метода оптимизации дебиторской задолженности для организации. В этом случае основной эффект от осуществления факторинговой сделки будет заключаться в ускорении оборачиваемости краткосрочных активов организации. Если организация будет работать рентабельно, то ускорение оборачиваемости приведет к получению большей суммы прибыли при постоянном объеме используемых ресурсов.

Ставка дисконта по сделкам факторинга на два-три процента выше ставки по кредитам. В 2020 году ставка рефинансирования Национального банка Республики Беларусь составляет 7,75 процентов годовых, следовательно, ставка по сделкам факторинга составит 9,75-10,75 процентов. Для анализа эффективности факторинговой сделки можно применить максимальную ставку дисконта в размере 10,75 процентов.

Дополнительную сумму прибыли от ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности определим, как произведение изменения коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности за отчетный год, рентабельности продаж организации и фактической величины дебиторской задолженности.

Также следует учитывать, что при проведении факторинговой сделки, организация будет иметь потери, которые можно определить, как произведение разницы между ставкой дисконта по факторингу и ставкой рефинансирования по кредитам и средней суммы дебиторской задолженности [3].

Проведем расчет экономической эффективности использования факторинга для исследуемой организации в 2019 году (таблица 2).

Таблица 2 – Расчет экономической эффективности применения факторинга при погашении обязательств организации в 2019 г.

Показатель	Расчет	Результат
1 Средние остатки дебиторской задолженности, тыс. руб.	$(136127+169620)/2$	152874
2 Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	из формы №2	2459018
3 Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотов	$2459018/152874$	16,08
4 Период погашения дебиторской задолженности, дни	$360/16,08$	23
5 Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности при периоде погашения в 20 дней, раз	$360/20$	18
6 Рентабельность продаж в 2019 году, %	$2459018/22375050$	10,99
7 Сумма прибыли от ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности, тыс. руб.	$(18-16,08) \cdot 10,99/100 \cdot 152874$	32257
8 Потери прибыли от сделки факторинга при ставке дисконта 10,75%, тыс. руб.	$(10,75-7,75) \cdot 152874/100$	4586
9 Финансовый результат, тыс. руб.	$32257-4586$	27671

По данным таблицы 2 видно, что использование факторинга позволит сократить период погашения дебиторской задолженности с учетом низкой платежеспособности покупателей до 20 дней. При периоде погашения дебиторской задолженности в 20 дней коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности составляет 18 раз.

Потери прибыли от сделки факторинга существуют, но они незначительны по сравнению с дополнительной суммой прибыли от ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности. Прибыль от применения факторинга в качестве способа расчетов составляет 27671 тыс. руб.

Экономический эффект от применения факторинга заключается в ускорении оборачиваемости дебиторской задолженности, повышении ее качества и ликвидности и, в конечном итоге, – способствует росту прибыли от реализации. Результаты исследования показывают, что данный инструмент можно использовать в целях оптимизации дебиторской задолженности.

Таким образом, оптимизация величины обязательств напрямую зависит от эффективного применения выбранных форм и способов расчетов с контрагентами, что способствует сокращению периода погашения долга, снижению риска образования просроченной дебиторской задолженности и, в конечном итоге, повышению ее качества и ликвидности.

Литература

1. Ермолович, Л. Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Л. Л. Ермолович, О. В. Головач, Л. Г. Сивчик, И. В. Щитникова / под общ. ред. Л. Л. Ермолович. – Минск: Современная школа, 2009. – 645 с.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 28 октября 1998 г.: одобрен Советом Республики 19 ноября 1998 г.: с изменениями и дополнениями на 29 июня 2020 г. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.pravo.by/world_of_law/text.asp?RN=hk9800218. – Дата доступа: 09.09.2020.
3. Газдюк, Н. Ю. Практические аспекты использования факторинга для субъектов хозяйствования / Н. Ю. Газдюк // Я– юристконсульт организаций – 2016. – №5. – С.10–11.

УДК 631.145/631.15.017.1

Е. А. Левкин, М. В. Базылев, В. В. Линьков

mibazylev@yandex.ru

УО «Витебская ордена «Знак Почёта» государственная академия ветеринарной медицины», Беларусь

ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННАЯ МЕТОДОЛОГИЯ ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗА ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОЛОЧНО-ТОВАРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРОПРЕДПРИЯТИЯ

Представленные результаты многолетних производственных исследований узкоспециализированной деятельности в молочно-товарном производстве ОАО «Рудаково» Витебской области позволяли охарактеризовать экспресс-анализ производственно-экономических показателей, как перспективный метод совершенствования эффективности создания рациональных агросистем.

Производственно-экономическая деятельность менеджмента крупнотоварного сельскохозяйственного предприятия связана с планированием процессов производства, направленным на повышение эффективности такого производства и увеличение отдачи от использования располагаемых видов ресурсного потенциала хозяйства [1–18]. В связи с этим, представленные на обсуждение результаты прикладных исследований