

**М. А. Свиркова**

*Научный руководитель*

**И. Н. Новикова**

*Белорусский торгово-экономический  
университет потребительской кооперации  
г. Гомель, Республика Беларусь*

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МИРОВОГО ОПЫТА В УПРАВЛЕНИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ**

Стремление товаропроизводителей завоевать рынок сбыта и продать как можно больше продукции вынуждает их идти на меры, которые в конечном итоге могут негативно сказаться на финансовом состоянии. Одной из таких мер является предоставление коммерческого кредита покупателю. В зависимости от степени ликвидности продаваемого товара средний срок отсрочки колеблется в пределах 20–45 дней. Преимущества товарного кредита для покупателя очевидны: нет необходимости выводить из оборота значительные денежные средства, как в случае предоплаты или оплаты по факту, покупатель может планировать график погашения задолженности, а также свести к минимуму риск получения некачественного товара. Однако согласие поставщиков на предоставление товарного кредита приводит к сокращению оборотных средств и ухудшению текущей ликвидности поставщика, возникновению кассовых разрывов и снижению финансовой устойчивости, что, в итоге, негативно сказывается на рентабельности деятельности и объемах получаемой прибыли.

Самым негативным моментом возникновения долга по поставкам продукции с отсрочкой платежа является несоблюдение покупателем указанных в договоре сроков оплаты. Это приводит к десинхронизации товарных и денежных потоков и кассовым разрывам в платежной системе самого поставщика. Проведенное исследование показало, что в общей сумме дебиторской задолженности со сроком погашения до 30 дней к разряду безнадежных относится около 4%, 31–60 дней – 10%, 61–90 дней – 17%, 91–120 дней – 26%, при дальнейшем увеличении срока погашения на очередные 30 дней доля безнадежных долгов повышается на 3–4% [1]. Тем не менее, предоставление или увеличение отсрочки платежа является серьезным конкурентным преимуществом на рынке, а порой и единственным аргументом, привлекающим покупателей.

Используя опыт зарубежной практики регулирования образовавшейся дебиторской задолженности, можно выделить следующие характеристики:

- Для контроля дебиторской задолженности и предотвращения появления безнадежных долгов фирмы часто используют классификацию задолженностей по срокам возникновения и показатель оборачиваемости дебиторской задолженности в днях. Недостаток данного подхода заключается в том, что эти инструменты не позволяют точно проследить за изменением качества общей величины задолженности.

- Оценка и анализ с позиции платежной дисциплины являются наилучшим способом контроля дебиторской задолженности. Основным инструментом данного подхода – ведомость непогашенных остатков. Кредитная политика организации состоит из четырех элементов: срока предоставления кредита, размера скидки, предоставляемой в случае оплаты товара в более ранние сроки, стандартов кредитоспособности, политики в отношении недисциплинированных клиентов.

Однако некоторые методы управления дебиторской задолженностью, получившие распространение за рубежом, еще недостаточно или вообще не представлены в отечественной практике. Поэтому особую актуальность приобретает разработка ценовой политики, ориентированной на ускорение оплаты счетов покупателями. Скидка за ускорение оплаты – это скидка с цены, предоставляемая покупателю при условии выполнения последним договоренности с продавцом об иных условиях оплаты поставляемого товара, отличающихся от общепринятых в организации или ранее установленного договором на куплю (продажу) товара срока. Скидка за срочность оплаты относится к группе логистических скидок.

Проведенное исследование показало, что скидку за ускорение оплаты предоставляют покупателям в следующих случаях:

- Скидка за срочную оплату, т. е. скидка с цены, предоставляемая за совершение фактической оплаты на протяжении предварительно определенного ограниченного срока (например, 5% скидка тем, кто осуществит оплату до окончания текущего месяца).

- Скидка за предоплату, т. е. скидка с цены, предоставляемая за совершение оплаты поставляемой продукции всей суммой, против иного, принятого торговым предприятием (например,

скидка 5% за 100% предоплату товара, вместо частичной предоплаты в 30% и окончательной оплаты оставшихся 70% через месяц с даты поставки).

- Скидка за досрочную оплату (discount for prepayment), т. е. скидка с цены, предоставляемая за совершение оплаты поставляемой продукции ранее установленного в договоре на поставку товара срока (например, оформляется дополнительное соглашение, по которому покупатель принимает на себя дополнительные обязательства об оплате товара ранее установленного в договоре срока, против чего поставщик обязуется предоставить дополнительную скидку за ускорение оплаты).

- Скидка за платеж наличными (discount for cashpayment), т. е. скидка с цены, предоставляется за ускорение оплаты. Уменьшение цены для покупателей, которые оперативно оплачивают счета наличными средствами (например, скидка 2% в случае оплаты сегодня в кассу продавца).

- Скидка за совершение оплаты ранее, чем аналогичная оплата конкуренту (например, скидка 2% за оплату, совершаемую ранее любой оплаты третьим лицам по поставкам товара из данной товарной категории) [2].

При установлении условий предоставления скидки за ускорение оплаты оперируют следующими элементами и определяют:

- количественную величину скидки;
- срок, в течение которого покупатель имеет возможность воспользоваться такой скидкой;
- срок, в течение которого должна быть произведена оплата всей суммы задолженности за поставленную партию товара.

Цель предоставления скидки за ускорение оплаты – оптимизация финансово-логистических потоков, улучшение состояния ликвидности поставщика, обеспечение ритмичности денежных поступлений.

Скидка за ускорение оплаты выгодна обеим сторонам договорного процесса при значительной сумме платежа. При закупках товара крупным объемом или при поставках дорогостоящего товара данный вид скидки может мотивировать контрагента на взаимодействие с продавцом и ускорить оборот финансов, а также упростить финансовую логистику организации.

Скидка за ускорение оплаты счетов покупателями позволит сократить расходы, возникающие в связи с взысканием дебиторской задолженности, ускорить поступление денежных средств на счет продавца и улучшить структуру баланса поставщика, положительно оценить позиции данной организации инвесторами, уменьшить кредитные риски и повысить надежность финансового планирования.

### Список использованной литературы

1. **Ковалев, В. В.** Финансовый менеджмент: теория и практика : учеб. / В. В. Ковалев. – М. : Проспект, 2007. – 1024 с.

2. **Финансовый** менеджмент: теория и практика : учеб. / Е. С. Стоянова [и др.] ; под общ. ред. Е. С. Стояновой. – М. : Перспектива, 2002. – 656 с.