

## СКИДКА ЗА УСКОРЕНИЕ ОПЛАТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье предлагается методика расчета высвобождения средств из дебиторской задолженности в результате применения скидки за ускорение оплаты за отгруженные товары как способа ускорения инкассации дебиторской задолженности и фактора, влияющего на финансовое состояние организации.

The article proposes a methodology for calculating the funds release from receivables as a result of applying a discount for speeding up of payment for shipped goods as a way of accelerating the collection of receivables and a factor influencing the financial performance of the organization.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность; скидка за ускорение оплаты; чистый доход; оборачиваемость; финансовое состояние.

**Key words:** receivables, discount for speeding up of payment, net income, turnover, financial performance.

### Введение

*В современных экономических условиях функционирование организации во многом зависит от наличия денежных ресурсов, их равномерного поступления и рационального использования. В связи с этим отсутствие синхронности в движении денежных средств, их неэффективное расходование ухудшает финансовое состояние организации, ее платежеспособность, что в свою очередь обостряет проблему неплатежей. Решением данной проблемы является использование определенной системы управления денежными средствами, основными составляющими которой являются оценка и прогнозирование денежных потоков связанных с расчетными операциями.*

*По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь (Белстата) темп прироста дебиторской задолженности организаций Беларуси в 2016 году по сравнению с 2015 годом составил 9,1%. В том числе просроченная дебиторская задолженность составила 785,8 млн р. в 2016 году, что на 30,1% больше по сравнению с аналогичным прошлым периодом. Доля просроченной задолженности в 2016 году составила 22,9%, что больше на 0,4%, чем в 2015 году [1]. Рост дебиторской задолженности, особенно просроченной, обусловлен взаимными неплатежами организаций.*

*В период взаимных неплатежей совершать расчеты по предоплате могут далеко не все организации, остальные реализуют товары с отсрочкой платежей, т. е. возникает дебиторская задолженность. Денежные средства, отвлеченные в дебиторскую задолженность, подвержены инфляции, а для пополнения оборотных средств организация вынуждена обращаться за банковскими кредитами, уплачивать проценты по ним, что увеличивает расходы по финансовой деятельности организации и, следовательно, снижает ее прибыль.*

*При реализации маркетинговой стратегии организации применяют такой гибкий инструмент, как скидки. Скидки являются одним из факторов, влияющих на конкурентоспособность организации, а именно, на ее способность заинтересовывать покупателей покупкой товаров именно этого продавца. Кроме того, считаем, что применение организацией скидки за ускорение оплаты является действенным инструментом уменьшения периода инкассации дебиторской задолженности.*

*Связь скидки за ускорение оплаты с ценой кредитных ресурсов объясняется следующим образом: если продавец не может добиться ускорения погашения дебиторской задолженности, то ему приходится пополнять свои оборотные средства за счет банковского кредита. По данным Белстата за 2016 год, задолженность по кредитам и займам организаций Республики Беларусь составила 59 326,6 млн р., что больше, чем в 2015 году, на 2 536,5 млн р. Дебиторская задолженность организаций Республики Беларусь в 2016 году по сравнению с 2015 годом увеличилась на*

2 961,3 млн р. и составила 29 943,5 млн р. [1]. Следовательно, рост кредитной и дебиторской задолженности в изучаемом периоде происходил одинаковыми темпами, т. е. наличие дебиторской задолженности привело к потребности в пополнении оборотных средств организации за счет привлечения банковских кредитов. Ускорение оплаты за отгруженные товары сокращает потребность в привлечении средств и обеспечивает экономию за счет уменьшения суммы процентных платежей.

Рассмотрим механизм действия скидки за ускорение оплаты на данных организации. Отметим, что при установлении скидки должен применяться индивидуальный подход к каждому клиенту или группе клиентов и по каждому договору. В данном случае рассчитывается возможность и целесообразность применения скидки за ускорение оплаты на основе средних внутренних управленческих данных по рабочим договорам поставки.

Величина скидки за ускорение платежа определяется двумя факторами: уровнем таких ставок, сложившимся на рынке производителей аналогичной продукции, и уровнем процентных ставок на краткосрочные кредиты банка (для постоянных клиентов банки предоставляют краткосрочные кредиты в среднем под ставку рефинансирования: 12% + 5%, т. е. 17% годовых).

Организацией принято управленческое решение о необходимости высвобождения средств из дебиторской задолженности в результате предоставления покупателям скидки за ускорение оплаты за реализованные товары. Исходные данные представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Исходные данные для расчета скидки за ускорение оплаты в среднем по договорам поставки товаров А–Д за год

Наименование товара	Платежи в среднем по одному договору поставки, р.	Количество в среднем рабочих договоров поставки за отчетный год	Средняя выручка от реализации товаров (гр. 2 · гр. 3), р.
Товар А	570	220	125 400
Товар Б	650	190	123 500
Товар В	720	150	108 000
Товар Г	850	120	102 000
Товар Д	940	100	94 000
Итого	х	х	552 900

Из таблицы 1 видно, что выручка от реализации указанных товаров в год у организации в среднем составляет 552 900 р. Планируется, что 25% товаров будут реализованы с предоставлением скидки, т. е.  $552\,900 \cdot 25 : 100 = 138\,225$  р.

Вместе с тем, продавец, определяя размер процента минимально выгодной для него скидки, должен учитывать интерес покупателя. То есть, что выгоднее: воспользоваться скидкой с привлечением кредита или потерять скидку, дождавшись окончания договора. Для этого сопоставим «цену отказа от скидки» и процентную ставку по кредитам и определим, какой минимальный процент скидки за ускорение оплаты будет выгоден покупателю: 1%; 1,5; 2; 2,5% или 3% (таблица 2).

Таблица 2 – Варианты процента скидки за ускорение оплаты для определения минимально выгодного для покупателя значения, %

Показатели	Значение показателя (расчет)				
	1	1,5	2	2,5	3
1. Предоставляемая скидка	1	1,5	2	2,5	3
2. Процент по краткосрочным кредитам	17	17	17	17	17
3. Цена отказа от скидки	$[1,0 : (100 - 1,0) \times 100] \cdot [365 : (30 - 6)] = 15,3\%$	$[1,5 : (100 - 1,5) \times 100] \cdot [365 : (30 - 6)] = 23,2\%$	$[2 : (100 - 2) \times 100] \cdot [365 : (30 - 6)] = 31,0\%$	$[2,5 : (100 - 2,5) \times 100] \cdot [365 : (30 - 6)] = 39,0\%$	$[3 : (100 - 3) \times 100] \cdot [365 : (30 - 6)] = 47,0\%$
4. Результат сравнения	15,3% < 17%	18,5% > 17%	24,8% > 17%	31,2% > 17%	47,0% > 17%
	Не выгодно	Выгодно	Выгодно	Выгодно	Выгодно

Из расчетов, проведенных в таблице 2, видно, что покупателю выгоден размер скидки за ускорение оплаты при скидках в 1,5%; 2; 2,5 или 3%, т. е. полученный результат превышает банковский процент по кредитам. Следовательно, выгодной скидка за ускорение оплаты для покупателя начинается с 1,5%. Это значит, что при данном процентном значении скидки при условии оплаты в первые шесть дней с момента отгрузки товаров покупатель от использования скидки в обороте сможет заработать 1,5% (18,5% – 17%).

Далее рассмотрим выгодность предоставления скидки за ускорение оплаты товаров для продавца по вариантам, приемлемым, согласно расчетам в таблице 2, для покупателя: 1,5%, 2, 2,5 и 3%. Исходя из договорной практики поставок товаров средний период оплаты счетов дебиторами составляет 30 дней, а период предоставления скидки за досрочную оплату товаров – 6 дней.

Исходные данные, не указанные ранее:

- ожидаемый уровень инфляции составит в среднем 1,5% в месяц;
- годовая средняя рентабельность продаж по выбранным для расчета группам товаров – 10% в год.

Организация в настоящее время привлекает для пополнения оборотных средств краткосрочные кредиты банка под 17% годовых, а высвобождаемая сумма в результате сокращения среднего размера дебиторской задолженности будет способствовать снижению размера кредита и, как следствие, экономии расходов по выплате процентов. Сокращение периода оплаты счетов на 24 дня (30 – 6) будет способствовать снижению инфляционных потерь от ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности.

В таблице 3 рассчитаем чистый доход от проведения политики скидок за досрочную оплату счетов дебиторами методом последовательной итерации.

Таблица 3 – Расчет чистого дохода от проведения политики скидок за досрочную оплату счетов дебиторами методом последовательной итерации

Показатели	Размер скидки, %			
	1,5	2	2,5	3
1. Выручка от реализации товаров с предоставлением скидки, р.	138 225	138 225	138 225	138 225
2. Сумма скидки, р. (стр. 1 · размер скидки : 100), р.	2 073	2 765	3 456	4 147
3. Средний размер дебиторской задолженности без предоставления скидки, (стр. 1 : 365 · 30), р.	11 361	11 361	11 361	11 361
4. Средний размер дебиторской задолженности с учетом предоставления скидки [(стр. 1 – стр. 2) : 365 · 6], р.	2 238	2 227	2 215	2 204
5. Сумма высвобождения средств в оборот в результате сокращения среднего размера дебиторской задолженности (сумма замещения основного долга по кредиту собственными средствами) (стр. 3 – стр. 4), р.	9 123	9 134	9 146	9 157

Окончание таблицы 3

Показатели	Размер скидки, %			
	1,5	2	2,5	3
6. Прибыль от ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности, (стр. 5 · 10 : 100), р.	912,3	913,4	914,6	915,7
7. Увеличение прибыли в связи со снижением направляемой на погашение процентов за кредит суммы дохода, получаемого от использования собственных средств в обороте (сумма экономии по уплате процентов за кредит в сумме превышения прибыли от ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности) [(стр. 5 · (17 – 10) : 100)], р.	638,61	639,38	640,22	640,99
8. Коэффициент дисконтирования (годовой индекс инфляции), $\left(\frac{1}{(1+0,015)^{12}}\right)$	0,8364	0,8364	0,8364	0,8364
9. Сумма снижения инфляционных потерь от ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности (стр. 5 · (1 – стр. 8)), р.	1 493	1 494	1 496	1 498
10. Чистый доход от проведения политики скидок за ускорение	970,91	281,78	–405,18	–1 092,31

Из расчетов, проведенных в таблице 3, следует, что предоставление скидки за ускорение оплаты счетов дебиторами для продавца будет выгодным на условиях 1,5/6 нетто 30 или 2/6 нетто 30. Чем больше скидка, тем более выгодно покупателю, чем меньше скидка – продавцу. Минимальное компромиссное значение скидки – 1,5%.

Таким образом, предоставление скидки за ускорение оплаты улучшает показатели финансового состояния организации, в частности:

- ликвидности, за счет ускорения поступления денежных средств на счет организации в результате высвобождения средств из дебиторской задолженности;
- оборачиваемости, за счет вложения высвободившихся из дебиторской задолженности денежных средств в новый оборот;
- рентабельности, за счет совершения товарами нескольких оборотов, что ускоряет процесс получения организацией дохода от реализации товаров и прибыли.

### **Заключение**

Таким образом, проведенные расчеты возможности и целесообразности предоставления организацией скидки за ускорение оплаты позволили получить положительные результаты с благоприятным влиянием их на финансовое состояние организации. Это позволяет рекомендовать организации в своей хозяйственной деятельности рассмотреть возможность использования политики скидок с подробным расчетом положительных и отрицательных сторон, особенно в период финансовых затруднений и значительных суммах дебиторской задолженности.

### **Список рекомендуемой литературы**

1. **Состояние** расчетов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа : [http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/finansy/godovye-dannye\\_14/sostoyanie-raschetov-v-respublike-belarus](http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/finansy/godovye-dannye_14/sostoyanie-raschetov-v-respublike-belarus). – Дата доступа : 05.07.2017.

*Получено 06.07.2017.*