

*Алексеева М.О.,*

*студент*

*3 курс, Институт экономики управления и финансов*

*Марийский государственный университет*

*Россия, г. Йошкар-Ола*

*Тимофеева Е.А.,*

*студент*

*3 курс, Институт Экономики, Управления и Финансов*

*Марийский Государственный Университет*

*Россия, г. Йошкар-Ола*

## **ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ЗАО ПЛЕМЗАВОД «СЕМЕНОВСКИЙ»**

***Аннотация:** В данной работе представлены пути повышения оборачиваемости за счет эффективного управления дебиторской задолженностью. Рассмотрено проведение факторинговой операции на ЗАО племзавод «Семеновский» и отражены результаты проведенного мероприятия.*

***Ключевые слова:** оборачиваемость, дебиторская задолженность, управление, финансы, факторинг.*

***Annotation:** This paper presents ways to increase turnover through effective management of receivables. Considered conducting factoring operations at a closed joint stock company breeding plant "Semenovskiy" and reflected the results of the event.*

***Keywords:** turnover, receivables, management, finance, factoring.*

Дебиторская задолженность определяет финансовую устойчивость предприятия, так как напрямую влияет на оборачиваемость средств в расчетах. Анализ и контроль дебиторской задолженности позволяет увеличивать скорость оборачиваемости и повышать ее кредитоспособность.

Кредиторская задолженность предприятия погашается за счет собственных средств, которые возникают при работе с дебиторами. В случае если покупатели и заказчики не смогут вовремя погасить денежные обязательства, на предприятии могут возникнуть определенные риски. Они могут быть связаны с просрочкой платежей, возникновением новой кредиторской задолженности и отсутствием средств для выплаты заработной платы. Дополнительно предприятие будет выплачивать штрафы, пени и неустойки.

Анализ дебиторской задолженности может проводиться двумя методами: сплошным и выборочным. Выбор метода, с помощью которого совершится проверка, зависит от нескольких факторов:

- размер дебиторской задолженности;
- количество расчетных документов и дебиторов.

В основном используется общая система контроля, которая проходит в несколько этапов.

Этап 1. На данном этапе происходит установление критического уровня дебиторской задолженности. При этом расчетные документы, относящиеся к задолженности, в первую очередь тщательно проверяются.

Этап 2. Далее из остальных документов составляется контрольная выборка, осуществляемая различными способами.

Этап 3. На последнем этапе происходит проверка достоверности сумм дебиторской задолженности. С этой целью могут быть направлены письма контрагентам, где излагается просьба о подтверждении реальности указанных сумм.

Дополнительное внимание должно быть направлено на анализ данных о

резервах по сомнительным долгам и фактических потерях, непосредственно связанных с непогашением дебиторской задолженности.

К одним из методов уменьшения дебиторской задолженности можно отнести факторинг.

Факторинг – это разновидность торгово-комиссионной операции, связанной с кредитованием оборотных средств. Факторинг представляет собой инкассирование дебиторской задолженности покупателя и является специфической разновидностью краткосрочного кредитования и посреднической деятельности. [2,с.46]

В факторинг входят:

- Взыскание покупателя (инкассирование) дебиторской задолженности;
- Предоставление продавцу краткосрочного кредита;
- Исключение кредитных рисков по операциям.

Главная цель факторинга заключается в моментальном получении денежных средств или в иной срок, который определен в договоре. Таким образом, предприятие не будет зависеть от покупателя и его платежеспособности. Данная операция осуществляется через факторинговый отдел банка. Здесь заключается договор с покупателем о том, что его платежи будут гарантированными или же с продавцом и покупателем о переуступке не оплаченных в срок платежных документов.

Законодательством регулируются операции факторинга, в частности ГК РФ главой 43 «Финансирование под уступку денежного требования».

На практике проведение операции факторинга выглядит следующим образом. Предприятие продает банку право на взыскание дебиторской задолженности с покупателя, то есть фактически приобретает его и в течение 2-3 дней оплачивает предприятию 70-90% суммы средств во время предъявления платежных документов.

Затем банк непосредственно после получения платежа возвращает

предприятию 10-30% оставшегося долга с учетом процентов и комиссии. Стоимость определяется видом услуг и финансовым состоянием предприятия.

Факторинг позволяет сократить период финансового цикла путем рефинансирования наибольшей части дебиторской задолженности. Стоит отметить, что предприятие-продавец несет дополнительные расходы. При этом утрачиваются прямые контакты с покупателями. Вышеописанные нюансы можно отнести к минусам факторинга.

Рассмотрим на примере ЗАО племзавод «Семеновский», какое влияние на оборачиваемость окажет уменьшение дебиторской задолженности. Одной из ключевых проблем предприятия является дефицит оборотных средств. Это в первую очередь связано с неэффективным управлением ими. Существование просроченной дебиторской задолженности в большей степени является причиной снижения оборачиваемости.

При анализе дебиторской задолженности в самом начале рекомендуется составлять реестр «старения» счетов дебиторов. Для этого используются данные о задолженности конкретных контрагентов, которые запрашиваются в бухгалтерии организации. При этом информация должна содержать данные не только о сумме, но и сроках ее возникновения.

Эффективное и результативное управление дебиторской задолженностью должно осуществляться на основе следующих рекомендаций:

- постоянный контроль расчетов с покупателями и своевременное предъявление исковых документов;
- акцентирование не на крупных покупателях, а на большее число потребителей с целью уменьшения риска неплатежа;
- проверка соответствия кредиторской и дебиторской задолженности.

В целях ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности и перевода ее в денежные средства ЗАО племзавод «Семеновский» может

провести продажу просроченной дебиторской задолженности юридических лиц на сумму 296 тыс. руб.

Рассмотрим предложение по финансированию дебиторской задолженности от ЗАО «НФК» – одного из крупных компаний, специализирующихся на факторинговых операциях. Условия факторингового пакета «Финансирование дебиторской задолженности»:

- размер финансирования от суммы долга – до 90%;
- период погашения долга – до 120 дней;
- отсутствуют штрафы за просрочку оплаты покупателя;
- отсутствует необходимость открытия специального счета.

Рассчитаем эффективность применения факторинговых операций. Вознаграждение факторинговой компании будет составлять:

$$296 \text{ тыс. руб.} \cdot 10\% / 100\% = 29,6 \text{ тыс. руб.}$$

Между тем сумма в размере 296 тыс. руб. – 29,6 тыс. руб. = 266,4 тыс. руб. будет высвобождена из оборота ЗАО племзавод «Семеновский» и может быть в дальнейшем направлена на погашение кредиторской задолженности и расчеты по краткосрочным кредитам и займам.

Кроме того, оборачиваемость дебиторской задолженности ускорится:

$$\text{Одз} = 790279 \text{ тыс. руб.} / (36212 \text{ тыс. руб.} - 296 \text{ тыс. руб.}) = 22,0 \text{ раз/год,}$$
  
то есть ускорение составит 2,2 раза.

Таким образом, предлагаемые меры позволят сократить средние остатки дебиторской задолженности на 266,4 тыс. руб., что высвободит из оборота ЗАО племзавод «Семеновский» денежные средства в аналогичной сумме. Эти средства могут быть направлены на погашение краткосрочных кредитов и займов, а также позволит избежать штрафных санкций за несвоевременные расчеты по кредиторской задолженности.

Проведение факторинговой операции на ЗАО ПЗ «Семеновский» позволяет повысить финансовую устойчивость предприятия, а также оптимизировать состав и структуру активов, источников финансовых средств.

Это в свою очередь приведет к повышению рентабельности основной деятельности предприятия.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт ЗАО племзавод «Семеновский» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.semol12.ru/>, – свободный – (15.02.2018).
2. Бариленко, В.И. Анализ финансовой отчетности. Учебное пособие для бакалавриата / В.И. Бариленко. – М.: КноРус, 2016. – 234 с.
3. Веретенникова, И. И. Экономика организации (предприятия) / И.И. Веретенникова, И.В. Сергеев. – М.: Юрайт, 2016. – 42 с.
4. Волков, О. И. Экономика предприятия. Курс лекций / О.И. Волков, В.К. Скляренко. – М.: ИНФРА–М, 2018. – 50 с.
5. Зимин, А.Ф. Экономика предприятия. Учебное пособие / А.Ф. Зимин, В.М. Тимирьянова. – М.: Инфра–М, Форум, 2016. – 64 с.