

И.В. Зольнова
Научный руководитель: ст. преподаватель У.В. Колесникова
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23
E-mail: in.zolnova@yandex.ru

Предоставления скидок к оптовой цене как фактор минимизации дебиторской задолженности (на примере АО «Выксунский металлургический завод»)

Дебиторская задолженность представляет собой платежи, которые не поступили в бюджет предприятия, следовательно, оно не может использовать эти средства в своих интересах: закупить материалы, произвести ремонт оборудования, расплатиться с кредиторами и т.п. Все это может негативно отразиться на деятельности предприятия. При отсутствии систематического управления дебиторской задолженностью существует риск перехода части ее в невозвратную [3].

Проблема высокого уровня дебиторской задолженности в составе оборотных активов на сегодняшний день наблюдается у многих российских предприятий. Данная ситуация коснулась также и АО «Выксунский металлургический завод», у которого в составе текущих активов (оборотных средств) значительный удельный вес занимает дебиторская задолженность. Предприятие постоянно испытывает недостаток оборотных средств.

Основные задачи процесса управления дебиторской задолженностью можно свести к следующим:

- ускорение платежей со стороны покупателей и заказчиков;
- снижение долгов, платежи по которым сомнительны или невозможны к получению;
- проведение эффективной политики продаж.

Снижению риска возникновения дебиторской задолженности может способствовать создание системы скидок. Скидки могут предоставляться в зависимости от срока оплаты товара, например, при условии оплаты товара в течении 80 дней, покупателю предоставляется скидка в размере 5%.

В связи с этим, АО «Выксунский металлургический завод» предложена методика по снижению дебиторской задолженности путем предоставления скидок.

Рассмотрим на примере эффективность предоставления скидки.

АО «Выксунский металлургический завод» заключило договор поставки продукции с АО «Газпром» в 2014 г. на сумму 14,5 млн. руб. В договоре будет указано, что при условии оплаты в течение 80 дней, покупателю предоставляется скидка в размере 5%. Годовой уровень инфляции в 2014 году составил 11,4%, ежемесячный темп инфляции равен 0,95% (11,4%/12 месяцев). Получаем, что ежемесячный индекс цен равен 1,0095 (0,95+100/100). При периоде погашения дебиторской задолженности в течение 80 дней месячный индекс цен составит в среднем $(1+0,0095)^2=1,019$.

Коэффициент падения покупательской способности денег равен 0,981 (1/1,019), т.е. при среднем сроке возврата дебиторской задолженности в 80 дней, АО «Выксунский металлургический завод» получит 98,1% от суммы по договору, теряя с каждой тысячи по 19 рублей.

Если же дебиторская задолженность будет погашена в течение 163 дней, то АО «Выксунский металлургический завод» получит только 96,3% от основной суммы долга, теряя при этом 63 рубля с каждой тысячи.

Таким образом, увеличение срока возврата дебиторской задолженности приводит к снижению коэффициента покупательной способности и как следствие, увеличению потерь от инфляции с основной суммы долга.

Предоставление скидки стимулирует покупателей к досрочной оплате платежа по договору поставки. Преимущество для АО «Выксунский металлургический завод» заключается в получении выручки раньше установленного срока и возможности использования ее в денежном обороте.

Таким образом, внедрение предложенного мероприятия в деятельность предприятия представляется экономически целесообразным.

Литература

1. Баскакова О. В., Сейко Л. Ф. Экономика предприятия (организации). Москва: Дашков и К, 2015 г., с.69-87.

Секция 39. Финансы и кредит

2. Фурсов В.А., Лазарева Н.В., Куренная В.В., Чередниченко О.А., Аливанова С.В. Экономика предприятия (фирмы) Ставрополь: АГРУС (СтГАУ), 2013 г., с. 93-105.

3. Безверхова Ю.В. Управление дебиторской задолженностью и кредитной политикой предприятий: автореф. дис. ...канд. Эконом. Наук /Ю.В. Безверхова. – М., 2012. – 34 с.