

Золин И.А.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.В. Майорова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail:lud9@mail.ru*

Пути совершенствования расчетов предприятия с поставщиками и покупателями (на примере ПАО «Русполимет»)

Информация о расчетах, которые осуществляет организация, имеет огромное значение, так как, основываясь на данных расчетов, принимаются управленческие решения. Чем выше качество информации о расчетах, тем выше качество управленческих решений, которые принимает пользователь.

Другими словами, если отразить расчеты в учете некорректно, то информация о деятельности организации не будет достоверной. В таком случае невозможно принимать эффективные управленческие решения. Так, кредиторы могут дать оценку величины платежеспособности организации, с учетом отражаемой в ее отчетности дебиторской и кредиторской задолженности и при определенных условиях могут признать организацию банкротом.

Таким образом, своевременное и полное исполнение обязательств улучшает деловую репутацию организации, что повышает ее конкурентоспособность на рынке. Поэтому требуется очень прозрачная и качественная информация о состоянии расчетов. Актуальность рассматриваемого вопроса заключается в том, что развитие и улучшение учета расчетов с контрагентами оказывает непосредственное влияние на финансовый результат организации через регулирование дебиторской и кредиторской задолженности.

Объектом исследования выступило публичное акционерное общество «Русполимет». В составе дебиторской задолженности предприятия преобладает задолженность покупателей и заказчиков (56% от общей суммы дебиторской задолженности в 2017 году). ABC-анализ показал, что дебиторами категории «А» являются ЗАО «АвиаСплав» (15% от общей задолженности), ПАО «Заря машпроект» (23%), ПАО НПО «Сатурн» (25%) и АО «ММП им. В.В.Чернышева» (14%). Период погашения в 2017 году хоть и снижается, но остается на высоком уровне – 157 дней.

В составе кредиторской задолженности предприятия преобладает долгосрочная кредиторская задолженность (56%). В составе краткосрочной кредиторской задолженности преобладают авансы полученные (23%). Период погашения кредиторской задолженности в 2017 году также снижается, но все еще остается на высоком уровне – 450 дней.

Для того чтобы улучшить состояние расчетов на предприятии необходимо провести рациональную организацию контроля за состоянием расчетов с поставщиками и покупателями и полнить необходимый ряд задач:

1) регулярно отслеживать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности. Значительный рост величины дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости организации, а также побуждает привлекать дополнительные источники финансирования (в том числе заемные) для кредиторской задолженности, которая возникла в организации.

2) вести постоянный контроль за состоянием расчетов по просроченным задолженностям;

3) своевременно находить недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженности, в том числе просроченную задолженность поставщиков; в государственный бюджет и государственные внебюджетные фонды РФ; задолженность по расчетам по возмещению материального ущерба и др.

4) создать стимулы своим клиентам без промедления платить по счетам путем предоставления специальных скидок;

5) создать систему оценки клиентов, установить формальные лимиты кредита каждому покупателю, которые будут определяться оценкой финансового положения конкретного покупателя;

6) сделать менеджеров по продажам ответственными за наблюдением и обновлением статуса покупателя;

7) разделить поставщиков на категории по степени их важности для деятельности и прибыльности компании, наладить сотрудничество с важными поставщиками;

8) отложить осуществление платежей менее важным поставщикам;

9) найти альтернативных поставщиков, предлагающих более выгодные условия сотрудничества, и использовать эту информацию для дальнейших переговоров с нынешними поставщиками.

Соблюдение всех выше приведенных рекомендаций приведет предприятие к финансово-стабильному состоянию, улучшит деловую репутацию организации, соответственно повысит ее конкурентоспособность на рынке.

Литература

1. Варламова, Т.П. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Т.П. Варламова, М.А. Варламова. - М.: Дашков и К, 2015. - 304 с.

2. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент в вопросах и ответах: Учебное пособие / В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2015. - 304 с.