

УДК 336.27:631.11

**УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ  
ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ  
ОРГАНИЗАЦИЯХ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

**Дарья Игоревна Шиколай**

студентка

shikolaydarya@gmail.com

**Эльвира Владимировна Абрамович**

старший преподаватель

true.77@mail.ru

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия

г. Горки, Беларусь

**Аннотация.** В статье изложены причины роста дебиторской задолженности, определена необходимость управления дебиторской задолженностью в сельскохозяйственных организациях. Применительно к сельскохозяйственной организации определен комплекс мероприятий по снижению дебиторской задолженности в том числе и на основе предварительной оплаты продукции работ и услуг с последующим предоставлением скидок.

**Ключевые слова:** краткосрочные активы, дебиторская задолженность, управление, оборачиваемость, денежные средства.

Сельское хозяйство – важнейшая отрасль национальной экономики Республики Беларусь, более чем на 75 % обеспечивающая потребность населения в продуктах питания, а перерабатывающую промышленность в сырье [1].

Основа финансовой деятельности организации – непрерывный кругооборот авансированного капитала для приобретения средств производства, организации производства и сбыта продукции. Дебиторская задолженность – неотъемлемый элемент сбытовой деятельности, важнейший источник формирования финансовых потоков, нуждающихся в бухгалтерском учете и контроле. Понятие дебиторской задолженности является исключительно важным для определения финансового состояния организации, состояния источников финансирования текущих и капитальных затрат, для оценки правильности и обоснованности принимаемых управленческих решений. В зависимости от размера дебиторской задолженности, наиболее вероятных сроков ее погашения, а также от степени вероятности непогашения задолженности можно сделать вывод о состоянии краткосрочных активов предприятия и тенденциях развития. Управление дебиторской задолженностью составляет основу управления денежными потоками.

Дебиторская задолженность – один из элементов краткосрочных активов организации в сфере обращения. Дебиторская задолженность существенно отвлекает средства из оборота, до наступления срока оплаты она должна финансироваться. При этом достаточно высокой является степень риска задержки оплаты либо ее полного (частичного) отсутствия в связи с низким уровнем платежеспособности покупателей или их платежной дисциплины. В связи с этим целесообразно рассматривать дебиторскую задолженность как высокорискованный актив. На Западе широко распространена практика создания резервов по сомнительным долгам и можно однозначно утверждать, что не вся задолженность будет погашена покупателями.

Как показывают исследования, рост дебиторской задолженности могут определять следующие причины:

– неосмотрительная политика предприятия по отношению к покупателям, заказчикам и выбору партнеров;

– неплатежеспособность и банкротство потребителей продукции;

– высокие темпы наращивания объемов реализации;

– трудности в реализации продукции и др.

Для успешной работы, укрепления финансового положения сельскохозяйственным организациям необходимо разработать политику эффективного управления дебиторской задолженностью, снижение которой в свою очередь приведет к увеличению оборачиваемости денежных средств организации, повысит платежеспособность в текущий момент.

Для снижения дебиторской задолженности в сельскохозяйственных организациях необходимо внедрить комплекс мер по ее взысканию:

1) осуществлять пересмотр и корректировку кредитной политики;

2) формировать достоверную информационную базу покупателей;

3) при низкой платежеспособности покупателей осуществлять отпуск готовой продукции на условиях предоплаты;

4) предусматривать договорами увеличение штрафных санкций за просроченные платежи по счетам;

5) осуществлять предоставление скидок организациям, которые покупают сельскохозяйственную продукцию по предоплате.

Рассмотрим варианты предоставления скидок организациям-покупателям продукции, заказчикам работ и услуг, которые вносят предварительную оплату. Условия для предоставления скидок следующие: предоплата в размере 10 % – скидка 2 %; предоплата в размере 20 % – скидка 4 %; предоплата 30 % – скидка 7 %. Данная мера не может быть применена к организациям, которым продукция реализуется по государственному заказу с установленными закупочными ценами.

Расчеты проведены с использованием данных коммунального сельскохозяйственного унитарного предприятия «Белев» Житковичского района Гомельской области.

Таблица 1

Результаты предоставления 2% скидки покупателям продукции при условии внесения ими предоплаты в размере 10 %

Показатели	2021 г.	Со скидкой 2 %	Изменение (+,-)
Краткосрочная дебиторская задолженность, тыс. руб.	1068	961,2	-106,8
Коэффициент оборачиваемости	3,9	4,2	0,3
Длительность одного оборота, дней	94	87	-7

По данным таблицы 1 видно, что организация снизит краткосрочную дебиторскую задолженность на 106, 8 тыс. руб., получит с каждого рубля, вложенного в дебиторскую задолженность на 0,3 рубля больше выручки. Сократится срок погашения дебиторской задолженности на 7 дней. Организация, которая внесла предоплату, получит существенную скидку.

Таблица 2

Результаты предоставления 4 % скидки покупателям продукции при условии внесения ими предоплаты в размере 20 %

Показатели	2021 г.	Со скидкой 4 %	Изменение (+,-)
Краткосрочная дебиторская задолженность, тыс. руб.	1068	854,4	-213,6
Коэффициент оборачиваемости	3,9	4,7	0,8
Длительность одного оборота, дней	94	78	-16

Реализуя данный вариант, организация снизит краткосрочную дебиторскую задолженность на 213,6 тыс. руб., получит с каждого рубля, вложенного в дебиторскую задолженность на 0,8 рубля больше выручки. Срок погашения дебиторской задолженности сократится на 16 дней.

Данные таблицы 3 подтверждают, что организация при применении режима предварительной оплаты снизит краткосрочную дебиторскую задолженность на 320,4 тыс. руб., получит с каждого рубля, вложенного в дебиторскую задолженность на 1,3 рубля больше выручки. Сократится срок погашения дебиторской задолженности на 24 дня, что является положительным фактором в процессе управления дебиторской задолженности.

Результаты предоставления 7 % скидки покупателям при условии внесения ими предоплаты в размере 30 %

Показатели	2021 г.	Со скидкой 7 %	Изменение (+,-)
Краткосрочная дебиторская задолженность, тыс. руб.	1068	747,6	-320,4
Коэффициент оборачиваемости	3,9	5,2	1,3
Длительность одного оборота, дней	94	70	-24

Таким образом, высвобождение денежных средств и снижение дебиторской задолженности может быть достигнуто при применении одного из рассмотренных вариантов.

Управление дебиторской задолженностью – специфическая функция финансового менеджмента, основной целью которой является увеличение прибыли предприятия за счет эффективного использования дебиторской задолженности как экономического инструмента.

Для этого сельскохозяйственным организациям необходимо активизировать работу по следующим направлениям:

- проведение всесторонней аналитической работы для анализа качества и степени ликвидности дебиторской задолженности;
- совершенствование организации безналичных расчетов;
- формирование резерва по сомнительным долгам;
- проведение инвентаризации состояния расчетов с дебиторами;
- ведение реестра старения счетов дебиторов;
- автоматизация учета и контроля расчетов в безналичной форме и т. д.

Как было отмечено ранее, рост дебиторской задолженности отрицательно сказывается на финансовом положении предприятия. Денежные средства, которые будут получены от покупателей в будущем, не могут принимать участия в обороте и, как следствие, не приносят дохода. Перед сельскохозяйственными организациями стоит задача перевода дебиторской задолженности в высоколиквидные формы активов, преимущественно денежные средства и высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги. В

качестве основных форм рефинансирования выступают факторинг, форфейтинг, секьюритизация, спонтанное финансирование [2].

Факторинг – финансовая операция, заключающаяся в уступке предприятием-продавцом права получения факторинговой фирмой (банком) финансовой дебиторской задолженности и немедленной выплате 70–90 % от суммы задолженности. После оплаты должником товара, факторинговая фирма перечисляет оставшиеся средства, взимая платеж в размере 3–5 % от суммы договора. Деятельность факторинговых фирм (банков) эффективна, так как предприятия, не желая попасть в список неплатежеспособных, стараются вовремя оплатить полученные счета.

Форфейтинг используется при осуществлении долгосрочных (до 7 лет) экспортных поставок.

Секьюритизация – означает одну из форм привлечения финансирования путём выпуска ценных бумаг, обеспеченных активами, генерирующими стабильные денежные потоки, современная форма рефинансирования активов, в частности дебиторской задолженности. Это процесс объединения прибыльных активов в пул с последующей продажей долей в этом пуле в форме ценных бумаг, обеспеченных активами.

Спонтанное финансирование заключается в возможности покупателя использовать скидку с цены при оплате товара до определенного срока. После этого срока он платит полностью, укладываясь в договорный срок платежа [3].

Управление дебиторской задолженностью является одним из важных факторов минимизации финансовых рисков организации, максимизации ее прибыли, увеличения ликвидности и кредитоспособности.

### **Список литературы:**

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. URL: <http://belstat.gov.by> (дата обращения: 02.03.2023)

2. Управление дебиторской задолженностью компании / Н. В. Пясецкая // Информационно-правовая система «Норматика.by». URL: <http://normativka.by> (дата обращения: 02.03.2023)

3. Сутягин В. Ю., Беспалов М. В. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: учеб. пособие. Москва: ИНФРА-М. 2014. С. 216.

**UDC 336.27:631.11**

**RECEIVABLE MANAGEMENT  
DEBT IN AGRICULTURAL ORGANIZATIONS: PROBLEMS AND  
WAYS OF THEIR**

**Daria I. Shikolai**

student

shikolaydarya@gmail.com

**Elvira V. Abramovich**

senior lecturer

true.77@mail.ru

Belarusian State Agricultural Academy

Gorki, Belarus

**Abstract.** The article describes the reasons for the growth of accounts receivable, determines the need to manage accounts receivable in agricultural organizations. In relation to an agricultural organization, a set of measures has been defined to reduce accounts receivable, including on the basis of advance payment for products, works and services, followed by the provision of discounts.

**Key words:** short-term assets, accounts receivable, management, turnover, cash.

Статья поступила в редакцию 30.03.2023; одобрена после рецензирования 30.05.2022; принята к публикации 30.06.2023.

The article was submitted 30.03.2023; approved after reviewing 30.05.2022; accepted for publication 30.06.2023.