

УДК 334.02

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ
ОАО «МОГОТЕКС»

Д. А. НИПАТРУК

Научный руководитель Л. В. НАРКЕВИЧ, канд. экон. наук, доц.

Белорусско-Российский университет

Могилев, Беларусь

Стратегия управления оборотными средствами включает способы и методики, которыми предприятие пользуется в процессах планирования, прогнозирования, мониторинга и общего управления капиталом. Относительно объекта исследования – ОАО «Моготекс» – выявлены типичные финансовые проблемы, связанные с недостатком собственного финансирования инвестиций, дефицитом собственных оборотных средств, реальной угрозой банкротства.

Проблемой для ОАО «Моготекс» являются системные неплатежи и нарастающая, подобно снежному кому, дебиторская задолженность по отгруженной текстильной продукции. На 31.12.2019 г. с предприятием не рассчитались по отгруженной текстильной продукции на сумму 20 689 тыс. р. со средним сроком инкассации 86,18 дней и значительной долей просроченной дебиторской задолженности. В связи с этим рассмотрен вопрос оптимизации дебиторской задолженности. ОАО «Моготекс» предложено рассмотреть возможность предоставления скидки по остаткам дебиторской задолженности на условиях 2/15 для клиентов, имеющих задолженности в течение 60 дней и более.

Среднегодовой баланс дебиторской задолженности до и после введения скидок установлен, исходя из ее срока инкассации (коэффициент оборачиваемости соответственно определен в размере 4,18 и 24 оборота), в размере 4 952,46; 862,04 тыс. р. Разница между значением среднего баланса дебиторской задолженности до и после введения скидок показывает снижение среднего баланса дебиторской задолженности на 4 090,42 тыс. р. Дополнительный доход с учетом процентной ставки по депозитам банка (принят 11 %) определится в размере 449,95 тыс. р. Потери денежных средств ОАО «Моготекс» в результате предлагаемой системы скидок составит 413,78 тыс. р. Сальдо доходов и расходов от применения политики скидок относительно остатков дебиторской задолженности составит 36,17 тыс. р.

В данном случае применение условия скидки 2/15 для предприятия выгодно; увеличение скидки до 3 % определяет отрицательный эффект в размере 170,72 тыс. р. Предоставление скидки в осенне-зимний период на условиях 2 % с периодом оплаты 15 дней. Произведенные в исследовании расчеты определили прибыль от операций по снижению сумм дебиторской задолженности в размере 155,61 тыс. р. в результате низких объемов оборота и лояльности условий предоставления скидки.

Ликвидность дебиторской задолженности в целом по предприятию возросла.