

Трибуналова И.А.

*Старший преподаватель кафедры «Экономической информатики
учета и коммерции»*

Гомельский государственный университет «Имени Ф. Скорины»

РБ, г. Гомель

**ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ
ОРГАНИЗАЦИЙ ОБСЛУЖИВАЮЩИХ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННУЮ ТЕХНИКУ**

Аннотация: в статье рассмотрены пути улучшения финансового состояния организаций обслуживающих сельскохозяйственную технику путем использования механизма реверсивного факторинга, сдвига целевого сегмента рынка, и внедрения специализированных систем расчетов.

Ключевые слова: финансовое состояние, платежеспособность, реверсивный факторинг, прайс-аудит, вариация рентабельности

Trybunalava Ina Alexandrovna

*Senior Lecturer of the Department of Economic Informatics of Accounting
and Commerce*

Francisk Skorina Gomel State University

Republic of Belarus, Gomel,

**WAYS TO IMPROVE THE FINANCIAL CONDITION OF
ORGANIZATIONS SERVICING AGRICULTURAL EQUIPMENT**

Abstract: the article discusses ways to improve the financial condition of organizations servicing agricultural machinery by using the mechanism of reverse factoring, shifting the target market segment, and introducing specialized payment systems.

Keywords: financial condition, solvency, reverse factoring, price audit, profitability variation

Основной проблемой на сегодняшний день стоящей перед организациями основным видом деятельности которых является ремонт сельскохозяйственной техники сельскохозяйственных предприятий государственного сектора является значительный удельный вес просроченной дебиторской задолженности, которая возникает вследствие низкого уровня платежеспособности их основных контрагентов. Сельскохозяйственной организации государственного сектора постоянно испытывают денежных средств и осуществляют часть работ и услуг под урожай будущего года, но и это не является гарантий платежей, так как значительная часть дебиторской задолженности является просроченной. Усугубляет ситуацию и то, что организация не может использовать традиционные методы управления дебиторской задолженности, так как ремонт сельскохозяйственной техники находится под государственным контролем, и организации не могут прекратить работу с самыми крупными или ненадежными неплательщиками.

Учитывая вышеуказанные сложности в сложившихся условиях, основными направлениями улучшения финансового состояния организаций основным видом деятельности которых является ремонт сельскохозяйственной техники сельскохозяйственных предприятий государственного сектора могут стать:

- 1 Использование механизма реверсивного факторинга.
- 2 Сдвиги целевого сегмента рынка в части работы с фермерскими хозяйствами.
- 3 Внедрение различных систем расчетов для привлечения частных фермерских хозяйств.

Реверсивный факторинг – это одна из форм факторинга при котором инициатором заключения договора на факторинговое обслуживание является не поставщик, а покупатель.

Если при классическом факторинге Банк финансируют поставщика, который уступает ему свои права требования к покупателю, то

при реверсивном факторинге банк (фактор) финансирует покупателя, устанавливая ему лимит финансирования поставок продукции (товаров) в его адрес от поставщика [1].

Лимит финансирования поставок устанавливается банком (фактором) на основании оценки покупателя (дебитора). Оценка поставщика при реверсивном факторинге проводится Фактором по упрощенной схеме и, как правило, имеет целью оценку риска неисполнения поставщиком своих обязательств, в случаях возврата товара (продукции) по объективным причинам.

Риски неплатежа при реверсивном факторинге несет банк (фактор). Реверсивный факторинг может использоваться, если у покупателя нет реальной возможности по тем или иным причинам договориться об отсрочке платежа с поставщиком.

На наш взгляд, исследуемым организациям необходимо изменить условия договоров покупки-продажи и предусмотреть в них пункт об обязательном использовании реверсивного факторинга сельскохозяйственными организациями, в случае наступления просрочки платежа.

Важным моментом в данной ситуации является то, что использование механизма реверсивного факторинга сельскохозяйственными организациями будет также внедрено административными методами. Высокая сумма задолженности сельскохозяйственных организаций перед организациями основным видом деятельности которых является ремонт сельскохозяйственной техники сельскохозяйственных предприятий государственного сектора является постоянным предметом обсуждения нескольких министерств страны. Поэтому предложение по использованию механизма реверсивного факторинга может быть рекомендовано на уровне министерства и все участники данного механизма будут вынуждены его использовать в обязательном порядке.

Важно понимать, что не обязательно применять данный механизм ко всем сделкам, данный механизм можно будет применять только к отдельным особо крупным сделкам или сделкам с высокой степенью риска неплатежей.

Сдвиги целевого сегмента рынка в части работы с фермерскими хозяйствами, предполагает развивать деятельность в области частного сектора, а именно: рынка фермерских хозяйств, который характеризуется частной формой собственности и более высоким уровнем платёжеспособности.

Одним из инструментов привлечения контрагентов может стать Прайс-аудит. Суть данного метода состоит в определении вероятной цены, по которой компании-конкуренты осуществляют аналогичные работы для своих клиентов, которые вполне одновременно могут являться и клиентами данной организации, на основании «полочной цены товара» (с учетом наценки и бонусов).

Определив стоимость заказа у фирмы-конкурента, необходимо сравнить ее со своей ценой, и в зависимости, от результатов сравнения сделать клиенту предложение. Сложность внедрения данного метода состоит в том, что сбором информации должны постоянно заниматься все сотрудники организации. Даже случайно появившаяся информация должна поступать специалисту, ответственному за ценообразование, для обработки и последующего анализа. Данные прайс-аудита будут надежным ориентиром, а также хорошим аргументом на переговорах о цене с заказчиками.

Вторым инструментом по привлечению платежеспособных клиентов является вариация рентабельности применительно к разным категориям клиентов.

Анализ маржинальности применительно к разным категориям клиентов заключается в определении индивидуальной рентабельности каждого заказа для разных категорий клиентов. На сегодняшний день

большинство организаций использует одну норму рентабельности для каждого клиента, не учитывая его особенности и возможности. Для государственных сельскохозяйственных организаций это может оставаться неизменным, однако для частных клиентов целесообразно разделить заказчиков на три категории: низкорентабельные, среднерентабельные, и высокорентабельные, и использовать для них разный процент наценки.

Следует учесть, что определяемый уровень рентабельности для каждого заказа, должен учитывать данные прайс-аудита, которые с одной стороны позволят присвоить максимальный уровень рентабельности в рамках конкретной категории клиента, а с другой – сделать предложение лучше, чем у конкурента.

Такая система позволит более эффективно управлять уровнем рентабельности и в конечном итоге повысить прибыль от реализации.

Предложенные мероприятия позволят в первую очередь увеличить суммы поступаемых на расчетный счет денежных средств для погашения своих обязательств без привлечения кредитов банков. А это в свою очередь снизит суммы расходов организации по уплачиваемым процентам и автоматически увеличит прибыль, остающуюся в распоряжении организации, а также снизит ее зависимость от внешних источников финансирования и повысит ее финансовую устойчивость.

Кроме этого организация может сбалансировать свои обязательства по ремонту сельскохозяйственной техники организаций с низким уровнем платежеспособности и государственной долей собственности и сегментом частного рынка, который обеспечит постоянный и планомерный приток денежных средств для финансирования своей деятельности.

Использованные источники:

Косорукова, И. В. Экономический анализ: учебник для бакалавриата и магистратуры / И. В. Косорукова, О. В. Мощенко, А. Ю. Усанов. – Москва : Университет Синергия, 2021. – 360 с