Автотранспорт, как средство ускорения дебиторской задолженности предприятия.

Развитие рыночных отношений определяет новые условия их организации. Высокая инфляция, неплатежи и другие кризисные явления вынуждают предприятия изменять свою политику по отношению к оборотным активам, искать новые источники пополнения, изучать проблему эффективности их использования. С другой стороны, для существования на рынке, компании должны предлагать и гибкую систему оплат для своих Покупателей, выстраивать и прорабатывать новые услуги. [1] Следует отметить, что любой коммерческой организации, ведущей свою производственную или иную коммерческую деятельность, необходимо обладать реальным или активным капиталом в виде основного или оборотного капитала. В свою очередь, оборотные средства, или как их по-другому называют, оборотный капитал - это средства участвующие одновременно как в процессе производства продукции, так и в процессе реализации этой продукции, а так же, оборотный капитал сопровождает весь процесс предпринимательской деятельности , предприятия и именно за счет него происходит развитие компании. Например, для предприятия производителя, оборотные средства служат источником модернизации оборудования, способом расширения своего ассортимента.

В рамках данной статьи, автор проведет анализ компании производителя, основные производственные мощности которого располагаются в Сибирском регионе.

Согласно определению, дебиторская задолженность – важный компонент оборотного капитала, большую часть которого составляют неоплаченные счета за поставленную продукцию. Именно поэтому в бухгалтерском балансе обязательства покупателей и заказчиков выделяются отдельной строкой в составе долгосрочной и краткосрочной дебиторской задолженности. [1] Появление дебиторской задолженности по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», имеет особое значение, ведь накопленная на этом счете сумма, позволяет судить об успешной или неудачной стратегии управления дебиторской задолженностью на предприятии, в целом.

Очевидно, что чем больше компания или предприятие, тем более слаженной и оперативной должна быть политика управления дебиторской задолженностью. В первую очередь, это определяется тем, что на большом предприятии всегда больше проблем, связанных с производством продукции, а так же больше и поставщиков, с которыми так же стоит рассчитываться по счетам.

Как было отмечено выше, большая часть дебиторской задолженности скапливается именно при расчетах с покупателями. В условиях конкурентной среды, поставщикам и производителям приходится бороться за клиента путем предоставления отсрочек. То есть сначала товар Покупателю, затем покупатель реализует этот объем и после этого только происходит оплата Производителю. В результате такой схемы, большая часть денежных средств замораживается. Чтобы хоть как-то ускорить процесс оборота дебиторской задолженности, большим предприятиям приходится перестраиваться и оптимизировать процесс доставки товара к Покупателю. Очевидно, что в российских реалиях, используется два наиболее встречающихся вида транспорта: железнодорожный и автомобильный.

На сегодняшний день, происходит постоянный рост железнодорожных тарифов, Российские Железные Дороги просто заставляют большинство грузоотправителей переходить на автомобильные отгрузки. В условиях экономического спада, эта конкуренция обострилась еще сильнее. Неудивительно, ведь у автотранспорта есть ряд преимуществ. Мобильность, то есть

способность доставлять груз «от двери до двери» и не зависеть от наличия подъездных путей. Более низкая цена доставки, в сравнении с жд отгрузками, где помимо аренды подвижного состава необходимо платить тарифы и пошлины РЖД. Ну и пожалуй главный фактор – большая скорость доставки, в сравнении с существующими нормами, автомобильный транспорт более чем в 2 раза быстрее железнодорожного. Конечно, очевидным минусом в автомобильных перевозках является его рискованность в сравнении с жд, но в современном мире, у любого крупного автоперевозчика или грузоотправителя есть договор страхования, как ответственности, так и груза.

Очевидно, что для сокращения дней оборачиваемости дебиторской задолженности, в условиях кризиса, многие производители смещают вектор в пользу автотранспорта. Например, доставка 13 т продукции из Санкт-Петербурга в Алма-Ату в вагоне объемом 125 куб. м обойдется отправителю примерно в 183 000 руб. без НДС, приводит пример Карташева, а стоимость доставки этого груза автомобилем составит 120 000 руб. без НДС, «соответственно, автотранспорт дешевле на 4846 руб. на каждую тонну продукции». Стоимость перевозки килограмма груза из Москвы в Хабаровск по сети службы экспресс-доставки DPD с использованием автомобильного транспорта почти равна себестоимости транспортировки в почтово-багажном вагоне скорого поезда Москва – Хабаровск. [2]

http://www.vedomosti.ru/business/articles/2014/12/02/rzhd-teryaet-klientov"

- Управление ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КАК ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ, Нифаева О.В.. Взято с сайта: http://science-bsea.narod.ru/2009/ekonom_2009_2/nifaeva_upravl.htm
- Ведомости. Железная дорога и автоперевозчики конкурируют за грузы, Терентьева А. http://www.vedomosti.ru/business/articles/2014/12/02/rzhd-teryaet-klientov