

М.Н. Корнелюк, 3 курс

*Научный руководитель – Н.А. Михальчук, к.э.н., доцент
Брестский государственный технический университет*

В современных условиях в процессе экономической деятельности у предприятия постоянно возникает потребность в оптимизации дебиторской задолженности, проведении расчетов со своими контрагентами, бюджетом, налоговыми органами.

Отгружая произведенную продукцию или оказывая некоторые услуги, предприятие, как правило, не получает деньги в оплату немедленно, то есть по сути оно кредитует покупателей. Поэтому в течение периода от момента отгрузки продукции до момента поступления платежа средства предприятия «заморожены» в виде дебиторской задолженности, уровень которой определяется многими факторами, такими как вид продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, условия договора, принятая на предприятии система расчетов и так далее.

По данным Национального статистического комитета, общий размер дебиторской задолженности организаций Республики Беларусь на 2017 году составил 33 481,7 млн.руб. или 32% от объема валового внутреннего продукта страны [5].

В Гражданском кодексе РБ (ст. 288) дебиторская задолженность определяется как «обязательства»: в силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как–то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязательств [4].

Таким образом, дебиторская задолженность (далее – ДЗ) – это задолженность физических и юридических лиц предприятию определенных сумм денежных средств и их эквивалентов. В зависимости от условий договора должники предприятия обязуются в течение определенного времени уплатить денежные средства, передать имущество, выполнить работу или оказать услугу; погашение дебиторской задолженности возможно и путем зачета взаимных требований [1].

В отличие от производственных запасов и незавершенного производства, которые сложно резко изменить путем принятия того или иного решения, дебиторская задолженность полностью зависит от политики предприятия относительно покупателей и продукции.

Управление дебиторской задолженностью является составной частью общей системы управления оборотными активами коммерческой организации. Под управлением дебиторской задолженностью понимается система принятия и реализации решений относительно величины дебиторской задолженности, приводящая к оптимизации денежных потоков предприятия при минимизации совокупных затрат по управлению дебиторской задолженностью за определенный период. Стратегической целью управления ДЗ является максимизация финансовых результатов компании [3].

В странах Западной Европы широко применяются и регулируются такие способы управления дебиторской задолженностью, как секьюритизация и обеспечения исполнения обязательства.

Согласно Указу № 154 «О финансировании коммерческих организаций под уступку прав (требований)» от 11 мая 2017 года: секьюритизация – финансирование специальной финансовой орга-

низацией инициатора (инициаторов) под уступку прав (требований) за счет средств, привлеченных путем эмиссии облигаций, либо с последующей эмиссией облигаций [6].

По сути это означает, что любая коммерческая организация сможет продать свою дебиторскую задолженность по договору уступки. Продавать можно будет кредиты, займы, платежи по договорам лизинга и др. Институт секьюритизации начнет действовать 1 июля 2018 г.

Купить ДЗ смогут специально созданные акционерные общества – в указе они называются специальные финансовые организации. Они будут заниматься только тремя видами деятельности:

- операциями по секьюритизации;
- покупать и продавать финансовые активы (деньги, ценные бумаги);
- брать займы, кредиты, чтобы оплачивать выпуск облигаций и другие расходы, связанные с покупкой дебиторской задолженности.

Компания, которая купила ДЗ, получает право требовать с должника:

- 1) основной долг;
- 2) санкции с долга – проценты и неустойку;
- 3) исполнения обязательств за счет мер обеспечения, например, продажи заложенного имущества и выплаты долга.

Секьюритизация может проходить по двум сценариям:

1. Специальная организация покупает права/требования на дебиторскую задолженность, одновременно с этим выпускает облигации. В этом случае она платит за покупку ДЗ средствами, полученными от размещения облигаций.

2. Специальная организация покупает права/требования на ДЗ, но выпускает облигации позже. В этом случае она платит за покупку собственными или средствами либо берет займ.

При этом компания, продающая ДЗ, обязана приобрести не менее 5% облигаций и владеть ими в течение всего срока их обращения.

Институт секьюритизации предлагает работающую альтернативу тому, чтобы самим добиваться погашения долга: вместо задолженности компании получают реальные деньги.

Следующий способ управления ДЗ, согласно п. 1 ст. 310 ГК РБ является исполнение обязательств, которое может обеспечиваться неустойкой, залогом, удержанием имущества должника, поручительством, гарантией, банковской гарантией, задатком и другими способами, предусмотренными законодательством или договором [4].

Обеспечительный платеж представляет собой механизм обеспечения интересов кредитора, при котором клиент перечисляет кредитору определенную денежную сумму, которая находится на счету у кредитора и в случае неисполнения клиентом своих обязательств по оплате используется кредитором для погашения образовавшегося долга. В том случае, если по итогам исполнения договора у клиента задолженности не образовалось, обеспечительный платеж возвращается клиенту. В соглашении об обеспечительном платеже указывается, что сумма перечисленного обеспечительного платежа не может рассматриваться как коммерческий кредит и не дает оснований клиенту начислять проценты за пользование коммерческим кредитом [3].

Наиболее широко обеспечительный платеж используется как обеспечительная мера в арендных отношениях и отношениях, связанных с приобретением недвижимого имущества при заключении предварительных договоров. Однако ничто не препятствует его использованию при поставке товаров, выполнении работ, оказании услуг.

Следовательно, использование современных методов финансирования дебиторской задолженности является частью общей политики компании в области управления оборотными активами. Данная статья баланса оказывает значительное влияние на другие области деятельности компании, и грамотный финансовый менеджмент при работе с дебиторской задолженностью поможет компании эффективно использовать свои ресурсы и значительно увеличить торговые обороты.

Список использованных источников

1. Астафьева А.М. Управление дебиторской задолженностью предприятий машиностроительного комплекса: дис. к.э.н. / ФГАОУ ВПО «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», СПб, 2015. 108 с.

2. Банковский кодекс Республики Беларусь: Закон Республики Беларусь от 25 октября 2000 г. № 441–З, зарегистрировано в НРПА 31 октября 2000 г. № 2/219, [Электронный ресурс], – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk0000441> (Дата доступа – 20.03.18)

3. Брунгильд С.Г. Управление дебиторской задолженностью. – М: АСТ: Астрель, 2007. – 256с.
[Электронный ресурс] – Режим доступа:
http://www.kniga.com/books/preview_txt.asp?sku=ebooks316045

4. Гражданский кодекс Республики Беларусь // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – Минск, 20.03.2001г. № 2/744, [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
<http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk9800218> (Дата доступа – 20.03.18)

5. Национальный статистический комитет Республики Беларусь / Состояние расчетов в Республике Беларусь. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/finansy/godovye-dannye_14/sostoyanie-raschetov-v-respublike-belarus/ (Дата доступа – 20.03.18)

6. Указ Президента Республики Беларусь от 11 мая 2017 №154 «О финансировании коммерческих организаций под уступку прав (требований)», [Электронный ресурс]. – Режим доступа:
http://pravo.by/upload/docs/op/P31700154_1494882000.pdf (Дата доступа – 20.03.18)