УДК 336.7

ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В.И.Байбардин, магистрант,
И.П. Якубова, кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский торгово-экономический университетпотребительской кооперации

Особенностями современной экономики, оказывающей значительное влияние на эффективность сбытовой политики предприятия, являются проблема обеспечения предприятий оборотными средствами, трудности в бюджетной, денежно-кредитной и платежно-расчетной сферах, взаимные неплатежи субъектов хозяйствования и наличие значительной суммы дебиторской и кредиторской задолженности.

Своевременность платежей – серьезная проблема, которая в настоящее время характерна для большинства промышленных предприятий Республики Беларусь. Причина неплатежей связана, с одной стороны, с финансовыми проблемами дебиторов и несовершенством нормативной и законодательной базы относительно востребования задолженности, с другой стороны – с отсутствием четкой, осознанной и доведенной до сознания работников кредитной политики предприятия и технологии работы с долгами.

Российский опыт показывает, что в 90% случаев плохое финансовое положение компаний связано с ошибками руководства, вызванными его некомпетентностью и только 10% проблем обусловлено внешними факторами [1].

Тенденция роста неплатежей покупателей наблюдается также и в европейских странах. Сегодня своевременность платежей в Европе – серьезная проблема, которая касается и предприятий, и частных лиц. Задержанные платежи, понижая ликвидность субъектов, тормозят общее развитие экономики всех стран. От момента выставления счета до получения денег проходит немало времени (от 32 дней в Скандинавии до 89 дней в Южной Европе; при этом нарушение сроков оплаты составляет в среднем от 8 до 19 дней в разных странах) [2].

О сложности данной проблемы и актуальности ее решения свидетельствуют многочисленные публикации специалистов, а также большое количество законодательных актов, регулирующих отношения в данной области.

По результатам исследования договорной практики и эффективности управления дебиторской задолженностью (коммерческим кредитом), проведенного на отечественных предприятиях, можно сделать следующие выводы:

- анализ договорных и фактических сроков оплаты за реализованную продукцию свидетельствует об активном использовании коммерческого кредитования покупателей продукции, при этом наблюдается тенденция увеличения как договорных, так и фактических сроков отсрочки оплаты;
- коммерческое кредитование поставщиками покупателей негативно отражается на финансовом состоянии предприятия-поставщика и обусловливает рост его кредиторской задолженности, доли банковских кредитов в источниках финансирования и процентов в себестоимости продукции;
- расширение границ коммерческого кредита, при отсутствии системы управления им, по нашему мнению, не ведет к повышению эффективности сбытовой деятельности предприятия;
- неплатежи предприятий превратились в своеобразную форму кредита и стали механизмом приспособления предприятий к специфическим условиям отечественной экономики.

Для успешного управления оборотными средствами, в которых дебиторская задолженность покупателей и заказчиков составляет, как правило, большую долю, нужны эффективные механизмы оперативного контроля и

управления долгами, а также распределение обязанностей между структурными подразделениями предприятия и их четкое взаимодействие. Первоочередной задачей их внедрения является разработка и внедрение на предприятии кредитной политики предприятия-поставщика, то есть особой политики управления межфирменным коммерческим (товарным) кредитом (дебиторской задолженностью покупателей и заказчиков)

Основными этапами формирования политики управления межфирменным товарным кредитом (дебиторской задолженностью) предприятия-поставщика, по нашему мнению, являются:

1. преддоговорные процедуры и заключение договоров на поставку;
2. формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции;
3. определение возможной суммы оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность по товарному кредиту;
4. формирование системы кредитных условий;
5. формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация условий предоставления кредита;
6. формирование системы оперативного учета и управления дебиторской задолженностью и ее инкассация (возврат).

Результаты исследования и обобщения теоретических подходов и практического опыта в области управления оборотными средствами предприятия, в частности дебиторской задолженностью, позволили сформулировать основные положения по формированию системы оперативного учета и управления дебиторской задолженностью предприятия, основной функцией которой является оперативный учет, контроль над состоянием дебиторской задолженности, сбор и подготовка информации для принятия решений в области сбытовой деятельности организации.

Литература:

1. Фридкин, Л. Построение финансов// Экономическая газета // [Электронный ресурс]. – 2007. – № 62 от 21 февр. – Режим доступа: http://neg.by/ publication/2007_08_21_8581.html. – Дата доступа: 18.03.2007.

2. Сабитов, Б. Неплатежи в ЕС: информационные ресурсы, практика возврата долгов / Б. Сабитов // НЭГ. – 2004. – № 84. – С. 5.