

А. С. ЗЕМКО

(г. Горки, Белорусская государственная сельскохозяйственная академия) Науч. рук. **Э. В. Абрамович**

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРАЧИВАЕМОСТЬЮ СРЕДСТВ В ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КАК ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЙ

Рост дебиторской задолженности из-за взаимных неплатежей между предприятиями, а также между государством и предприятиями носит устойчивый характер в условиях экономики переходного периода. Сложность решения этой задачи обусловлена тем обстоятельством, что, по существу, впервые в мировой практике период оборота дебиторской задолженности (измеряемый в днях) стал измеряться не днями, а месяцами и даже годами. Более того, нередки случаи, когда дебиторская задолженность по срокам возникновения переходит в безнадежные долги. Также повышение удельного веса в составе оборотных средств дебиторской задолженности, которая является одним из важнейших источников поступления денежных средств на предприятие при погашении задолженностей, приводит к росту дефицита денежных средств.

Для эффективного управления оборачиваемостью средств в дебиторской задолженности целесообразно применять комплекс взаимосвязанных мер.

Прежде всего, необходима четкая работа по учету и списанию дебиторской задолженности с учетом имеющейся нормативно-правовой базы.

Работа по учету и списанию задолженности должна совмещаться с анализом дебиторов и определением объема иллюзорных (нереальных) поступлений денежных средств. Анализ дебиторов позволяет исключить на будущее дебиторов с высоким риском. Эта мера приемлема как для периода развитых рыночных отношений, так и для условий экономики переходного периода. В последнем случае весь комплекс перечисленных работ особенно эффективен.

Важно использовать возможность оплаты долгов ценными бумагами, поскольку ожидание оплаты «живыми деньгами» может обойтись дороже.

Целесообразно субъектам экономики ориентироваться на увеличение количества заказчиков с целью снижения риска неуплаты монопольным потребителем.

Организациям следует использовать возможности продажи счетов дебиторов факторинговой компании (специализированная организация или факторинговый отдел коммерческого банка).

Факторинг или факторинговые операции – это покупка фактором (фирмой, которая занимается факторинговыми операциями) торговых задолженностей производителя с принятием на себя обязанностей по их взысканию и риска платежа. Благодаря факторингу производитель получает оборотный капитал.

Факторинг бывает с уплатой. Он включает в себя получение задолженности, принятие фактором на себя риска неплатежей и передачу им средств производителю по мере того, как они выплачиваются покупателем. Факторинг бывает также с уплатой и фиксированием. Он предусматривает выплату средств производителю сразу после поставки товаров до 90 % их продажной цены. Остаток же денежных средств выплачивается после получения всех денег. Очевидно, что этот вид факторинга дороже, чем факторинг просто с уплатой.

Сегодня факторинг становится, прежде всего, средством финансового обеспечения деятельности продавца на период вынужденного отвлечения оборотных средств, ввиду выдачи покупателям товарных кредитов.

Для факторингового обслуживания можно рекомендовать дебиторскую

задолженность по следующим высоколиквидным товарам: продукты питания, корм для животных. В условиях экономики переходного периода в отечественной практике такая форма управления оборачиваемостью дебиторской задолженности ограничена. Однако с развитием рыночных отношений она получит широкое распространение. Здесь важно, чтобы в отечественной экономике постоянно проявлялась тенденция снижения уровня инфляции. Тогда и счета дебиторов станут более привлекательными для факторинговых компаний.

При факторинговом обслуживании появляется экономия за счёт получения лучших ценовых условий накупаемый товар, возможность улучшить платежную дисциплину, а также получить гарантию защиты от штрафных санкций со стороны кредиторов при несвоевременном расчете с ними вследствие затруднений с наличностью. Преимуществом факторинга является также защита от потерь при неоплате или несвоевременной оплате дебиторами товара, а также защита от упущенной выгоды. Речь идет о возможных потерях клиентов вследствие дефицита, оборотных средств, который нередко приводит к невозможности предоставлять покупателям конкурентные отсрочки платежа, поддерживать достаточный ассортимент товаров на складе и т.д. Важно помнить, что вернуть клиента, ушедшего к конкуренту, может оказаться невозможным.

Не следует затягивать обращение в арбитражный суд, если должник неадекватно реагирует на претензии. Зачастую даже предисковое обращение к должнику дает положительную реакцию.

Важно, чтобы по любому из направлений работы в части ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности были задействованы квалифицированные менеджеры. Впрочем, это в равной степени относится к любому менеджеру, решающему вопросы, связанные с управлением оборотными средствами.

Изложенные методы ускорения оборачиваемости текущих активов охватывают практически весь комплекс возникающих проблем и позволяют значительно повысить эффективность управления оборотным капиталом.

Кроме вышеприведенных мероприятий важным является контроль за использованием на предприятии оборотных средств. Он является составной частью внутрихозяйственного контроля за хозяйственно-финансовой деятельностью предприятия. При этом равное внимание должно уделяться использованию как собственных и приравненных к ним средств, так и временно привлеченных и заемных. Контроль за высвобождением оборотных средств, как элементом лучшего их использования, возможен в оперативном порядке. Однако более эффективен он по годовым показателям. При этом может быть выявлено абсолютное высвобождение средств для данного объема производства и реализации продукции, или относительное высвобождение средств, когда при имеющейся сумме средств производится и реализуется больше продукции.