

ния на расходы будущих периодов;

К-т 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» - при принятии к оплате счетов поставщиков за работы и услуги, относящиеся к будущим периодам;

К-т 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» - при отнесении расходов, связанных с выполнением разными сторонними организациями работ (услуг), относящимся к расходам будущих периодов.

Счет 97 может также корреспондироваться с кредитами счетов 68, 69, 70, 71, 79, 96.

При списании расходов будущих периодов в учете составляются следующие записи:

К-т 97 «Расходы будущих периодов»

Д-т 10, 20, 23, 25, 26, 76, 96.

Расходы будущих периодов списываются ежемесячно на затраты производства равномерными долями в течение срока, к которому они относятся.

Таким образом, единой точки зрения на данную проблему нет, как и нет документа, который нельзя бы было оспорить, ссылаясь на другие нормативные акты, а, следовательно, спорные вопросы по этому поводу будут возникать по-прежнему, если, конечно, не появиться такой «бесспорный» документ, который разрешит все сомнения и вопросы на этот счет.

СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Закон Республики Беларусь от 22.12.1991 N 1330-XII (ред. от 29.12.2006) « О налогах на доходы и прибыль»

2. Указ президента Республики Беларусь от 09.06.2006 N 380 «О некоторых вопросах правового регулирования определения состава затрат по производству и реализации продукции, товаров (работ, услуг), учитываемых при налогообложении прибыли»

3. Постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 21.11.2001 N 186 (ред. от 07.09.2004) «Об утверждении временного республиканского классификатора основных средств и нормативных сроков их службы»

4. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 20.12.2001 N 125 «Об утверждении инструкции по бухгалтерскому учету основных средств организациями, финансируемыми из бюджета»

УДК 657

РИСК И УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Панков А.Д.

Научный руководитель: д.э.н., профессор Панков Д.А.

УО «Белорусский государственный экономический университет» г. Минск

Конечный финансовый результат деятельности любой организации выражается в уровне прибыли. Однако факторы, обуславливающие деловую активность и финансовую устойчивость организации в условиях конкурентной экономики, динамичны и не всегда предсказуемы, т.е., удовлетворяя интересы потребителя в части спроса на продукцию, производитель должен учитывать рисковые факторы, являющиеся неотъемлемой частью бизнеса.

Риск – это вероятность того, что реальный доход производителя окажется ниже ожидаемого.

Оптимизация деятельности по предвидению и уменьшению рисков носит название *минимизации рисков*. Ведущая роль в отслеживании средств риска принадлежит бухгалтерии. Она состоит в выявлении и учете сомнительных и безнадежных клиентов, в расчете и резервировании сумм по безнадежным долгам.

Риски могут быть экономическими и политическими, внутренними и внешними.

Внутренние риски – возникают в результате деятельности самой организации (простои).

Внешние риски – риски, связанные с деятельностью организации, ее клиентов и контрагентов.

На практике организации большую часть своих продаж осуществляют с отсрочкой платежа. Ввиду этого организации берут на себя риск того, что отдельные клиенты так никогда и не расплатятся за товары, проданные им в кредит. Это обычный предпринимательский риск, и поэтому безнадежные долги при расчете финансового результата должны относиться к затратам. При этом, исходя из принципа соответствия, рассчитывать чистую прибыль необходимо в строгом соответствии расходов за период с доходами того же периода, на получение которых были направлены эти расходы.

Таким образом, если расходы по безнадежным долгам соответствуют доходам от продаж за тот же период, то они вполне обосновано учитываются при расчете чистой прибыли, уменьшая ее. Между тем на практике безнадежность долгов учитывается не ранее, чем в период, следующий после того, в котором имела место продажа.

Антикризисное управление организацией начинается с продуманного финансового анализа и, прежде всего, определения его платежеспособности. Если возникли проблемы, то необходимо поработать со своей дебиторской задолженностью. Это наиболее доступный способ пополнить свой счет денежными средствами. Однако это свидетельствует и о том, что организация не справляется с управлением дебиторской задолженностью.

Политику управления дебиторской задолженностью называют еще кредитной политикой организации. Это не совсем верно. Кредитная политика - это принятие решения о том, кому из покупателей предоставлять платежный кредит за отгруженную продукцию, а кому нет.

Управление дебиторской задолженностью намного шире и включает в себя систему методов про-

ведения расчетов за отгруженную продукцию и услуги, взыскание просроченных долгов, политику взаимоотношений с факторинговыми компаниями и коммерческими банками, с биржей.

Необходимо осуществлять постоянный контроль над величиной дебиторской задолженности, т. к. ее чрезмерное увеличение приводит к падению платежеспособности организации. Уровень дебиторской задолженности зависит, в основном, от условий расчетов с контрагентами организации.

Для изучения политики управления дебиторской задолженностью можно прибегнуть к практике зарубежных стран, которые выделяют два подхода к управлению дебиторской задолженностью в зависимости от того, что является предметом оценки. Этим предметом может быть:

1) дополнительная прибыль при изменении условий продаж и расчетов. При этом определяются и сравниваются две составляющие: дополнительная прибыль от увеличения объема реализации и увеличение суммы дебиторской задолженности и издержек, связанных с дополнительным финансированием возрастающей дебиторской задолженностью.

В целом, изучаются выгода, затраты и потери из-за изменения политики реализации продукции. Его использование возможно при необходимости срочно сбыть продукцию, а также, если мощности организации недогружены, то либерализация расчетов целесообразна даже, если нет роста прибыли. При этом налицо социальный эффект в виде выплат заработной платы сотрудникам и дополнительной возможностью погашения части накладных расходов.

2) сравнение и оптимизация величины и сроков дебиторской и кредиторской задолженности.

Суть этого подхода заключается в максимальном сокращении финансового цикла за счет:

- сокращения дебиторской задолженности;
- увеличения кредиторской задолженности.

Эффект достигается за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности, которую определяют основные факторы:

- платежеспособность покупателя; оценка и классификация покупателей в зависимости от вида продукции, объема закупок;
- определение вероятности своевременной оплаты счетов, исходя из кредитных отношений и предполагаемых условий оплаты;
- решение о величине и продолжительности коммерческого кредита;
- контроль расчетов с дебиторами и оценка реального состояния дебиторской задолженности;
- политика сбора денег по просроченным кредитам;
- анализ и планирование денежных потоков;
- анализ и контроль образовавшейся дебиторской задолженности.

При контроле осуществляется ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения. Ее ранжирование может осуществляться по кварталам, но чаще всего используют группировку по дням: 0-30 дней; 30-60 дней; 61-90 дней и 91-120 дней.

Оценка реального состояния дебиторской задолженности, т. е. оценка наличия безнадежных долгов - один из важнейших вопросов управления оборотным капиталом. Эта оценка ведется отдельно по группам дебиторской задолженности.

Ключевым моментом при управлении дебиторской задолженностью является понимание того, что с одной стороны, увеличение дебиторской задолженности приводит к увеличению объемов продаж, это способствует отвлечению собственных средств, из-за чего может возникнуть необходимость привлечения кредита для авансирования оборотного капитала, и это приведет к увеличению издержек (за счет платы за кредит). С другой стороны, при уменьшении сроков коммерческого кредита снизится и дебиторская задолженность, но уменьшатся объемы продаж, и это может привести к затратам по хранению готовой продукции, потере покупателей. При необходимости пополнить денежные средства целесообразнее прибегнуть к скидкам. Скидки различают по срокам, когда при оплате в определенный срок происходит уменьшение цены покупки на несколько процентов, а также по объемам: при приобретении указанного объема покупатель получает товар по более низкой цене.

Прибегнуть к таким условиям оплаты следует, если:

- есть необходимость избавления от устаревающей продукции;
- наблюдается общий спад покупательского спроса (кризисы);
- товар находится на гребне научно-технического прогресса и очень быстро обновляется;
- это средства производства или предметы потребления;
- продукция сезонного спроса;
- продукция является скоропортящейся.

Принятию решения об изменении кредитной политики должна предшествовать ее оценка с точки зрения влияния на прибыль организации. Для этого необходимо разработать прогнозные оценки для каждой из предлагаемых политик, исходя из следующих переменных:

- предполагаемый объем продаж;
- административные расходы, связанные с возвратом дебиторской задолженности;
- объем сомнительных и безнадежных долгов;
- сумма предоставленной скидки;
- средний срок возврата денежных средств.

На условном примере рассмотрим, что необходимо делать и какие расчеты производить для выбора кредитной политики организации.

Допустим, организация предполагает осуществить либерализацию расчетов с клиентами. Для принятия решения необходимо сопоставить предложенные виды политик:

Политика А - скидку не предоставлять;

Политика В - скидка 2% при оплате в течение 10 дней, иначе - оплата в течение 30 дней;

Политика С - скидка 1% при оплате в течение 10 дней, в противном случае - срок оплаты 60 дней.

Рассчитаем все составляющие изменения кредитной политики и выберем наиболее приемлемую.

1. Оценим продажи, т. к. они являются основой всех других прогнозных оценок. Необходимо оценить продажи по предполагаемым политикам, исходя из текущих продаж за год:

- а) продажи отчетного периода – 3 084 млн. руб.;
- б) политика А - сумма продаж составит 1 065 млн. руб.;
- в) политика В - сумма продаж составит 3 674 млн. руб.;
- г) политика С - сумма продаж составит 7 862 млн. руб.

Данные прогнозные оценки основываются на изучении поведения потребителей и конкурентного климата.

2. Определим себестоимость проданных товаров. Данную информацию можно получить в бухгалтерии или экономическом отделе организации. В нашем примере себестоимость оценивается следующим образом:

- а) текущая политика - 80% объема продаж;
- б) политика А - 80% объема продаж;
- в) политика В - 70% объема продаж;
- г) политика С - 75% объема продаж.

Данные оценки определены из зависимости между объемом продаж и себестоимостью продукции.

Так, при росте объемов продаж себестоимость начинает уменьшаться, т. к. постоянные издержки распределяются на большее количество изделий. После прохождения определенного уровня себестоимость снова увеличивается, так как возникают дополнительные расходы по оплате труда, коммунальных услуг и др.

3. Оценим расходы на инкассацию дебиторской задолженности.

- а) текущая политика – 23,13 млн. руб.;
- б) политика А - 11,7 млн. руб.;
- в) политика В - 23,15 млн. руб.;
- г) политика С - 56,6 млн. руб.

4. Определим безнадежные долги, которые оцениваются в виде процентной доли, исходя из имеющихся данных:

- а) политика В - 2% продаж, т. е. $3\,674 \text{ млн. руб.} \cdot 0,02 = 73,48 \text{ млн. руб.}$;
- б) политика С - 1% продаж, т. е. $7\,862 \text{ млн. руб.} \cdot 0,01 = 78,62 \text{ млн. руб.}$

5. Рассчитаем суммы предоставленных скидок на основе оценки доли продаж, прибыль от которых превышает убытки от предоставления дисконтной скидки за оплату в течение 10 дней:

- а) политика В - допустим процентная доля равна 60%, тогда убытки составят $0,6 \cdot 0,02 \cdot 3\,674 \text{ млн. руб.} = 44,1 \text{ млн. руб.}$;
- б) политика С - допустим процентная доля равна 40%, тогда убытки составят $0,4 \cdot 0,01 \cdot 7\,862 \text{ млн. руб.} = 31,5 \text{ млн. руб.}$

Процентная доля по политике С меньше, чем по политике В. Это объясняется предпочтением покупателей распорядиться своими деньгами в течение 60 дней, чем получить скидку в 1 %.

6. Перспективная оценка уровня дебиторской задолженности. При ее расчете будем исходить из периода оборота дебиторской задолженности. Здесь необходимо учитывать выраженное в процентах число заказчиков, пользующихся (60%) и не пользующихся (40%) скидкой. Для 60% продаж период оборота составляет 10 дней, для остальных 40% – 30 дней (политика В). Имея данные показатели, мы получим средний период оборота (СПО) дебиторской задолженности (политика В): $0,6 \cdot 10 + 0,4 \cdot 30 = 18 \text{ дней}$.

Для политики С – 40% продаж период оборота составляет 10 дней, для остальных 60% – 60 дней, тогда средний период оборота (СПО) дебиторской задолженности составит: $0,4 \cdot 10 + 0,6 \cdot 60 = 40 \text{ дней}$

Средний уровень дебиторской задолженности составит:

Для политики В (**Объем продаж/360**) · СПО = $(3674/360) \cdot 18 = 183,7 \text{ млн. руб.}$

Для политики С (**Объем продаж/360**) · СПО = $(7862/360) \cdot 40 = 873,5 \text{ млн. руб.}$

Отметим, что при расчете СПО не принимались во внимание потери от непогашенной в порядке инкассо дебиторской задолженности.

7. Перспективная оценка расходов, вызванных блокировкой капитала в дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность, составляющая 183,7 млн. руб. и соответственно 873,5 млн. руб., должна быть покрыта финансовыми источниками. Предположим, что организация имеет стоимость капитала в размере 20%, тогда:

- а) если организация предоставит кредит на 30 дней (политика В), то дополнительные расходы финансирования будут равны $0,2 \cdot 183,7 \text{ млн. руб.} = 36,74 \text{ млн. руб.}$;
- в) если будет предоставлен кредит на 60 дней (политика С), то расходы будут равны $0,2 \cdot 873,5 = 174,7 \text{ млн. руб.}$

Таблица 1. Основные характеристики кредитных политик

Показатель	Текущая политика	Политика А	Политика Б	Политика В
Объем реализации в год, млн. руб.	3 084	1 065	3 674	7 862
Себестоимость проданных товаров (80, 70, 75%)	2467,2	852	2 572	5 897
Валовая маржа, млн. руб.	616,8	213	1 102	1 965
Расходы на управление, млн. руб.	- 23,13	-11,7	- 23,15	-56,6
Безнадежные долги, млн. руб.	- 77,1	-	-73,48	-78,62
Предоставляемые скидки, млн. руб.	-	-	- 44,1	-31,5
Дополнительные расходы на финансирование дебит. задолж., млн.руб.	-	-	- 36,74	- 174,7
Результат до уплаты налогов, млн. руб.	516,57	201,3	924,53	1623,58

Таким образом, самой предпочтительной из предлагаемых политик является политика «С», т. к. результат до уплаты налогов составляет 1623,58 млн. руб.

В то же время, когда организация разрабатывает кредитную политику, другие тоже работают в этом направлении и, следовательно, контрагенты могут и нашей организации предложить скидку.

Допустим, организация ежедневно покупает у своего поставщика ткань для производства одежды на сумму 20 млн. руб. Платежи осуществляются вовремя в течение 30 дней (на 30-й день). Организации предложили получить скидку 4%, если она оплатит счет в течение 10 дней. Она отказалась. Правильное ли было решение? Для принятия решения необходимо было бы сопоставить потери прибыли с процентной ставкой банка по кредитам.

Воспользуемся формулой:

$$\frac{\text{Потери от неиспользованной скидки}}{\text{скидки}} = \frac{\text{Утраченная скидка}}{\text{сумма в млн.руб., которой можно было бы воспользоваться, если не отказываться от предоставляемой скидки}} \times \frac{360}{\text{количество дней в течении которых можно было бы пользоваться деньгами, если не отказываться от скидки}} \times 100\%$$

В нашем случае скидка составит: $\frac{0,8}{19,2} \times \frac{360}{20} \times 100\% = 75,06\%$

Таким образом, организации следовало бы воспользоваться скидкой. Так как процентная ставка банка по кредитам составляет 30-35%, а потери прибыли в результате неиспользования альтернативной возможности составили бы 75,06%, т. е. оказались бы гораздо выше.

СПИСОК ЦИТИРУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Ван Хорн, Джеймс, К., Вахович, мл., Джон, М. Основы финансового менеджмента, 12-е издание: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2006. – 1232 с.: ил. – Парал. тит. англ.
2. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – с.ил. – (Серия по бухгалтерскому учету и аудиту).
3. Друри К. Управленческий и производственный учет: Пер. с англ.; Учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 1071 с.
4. Финансовый менеджмент: Учеб.пособие / Д.А. Панков, Л.В. Пашковская, О.В. Дражина и др.; Под ред. Д.А. Панкова. – Мн.: БГЭУ, 2005. – 363 с.
5. Шим Джей К., Сигел Джозел Г. Финансовый менеджмент / Перевод с англ. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1996. – 400 с. – (Серия «Экономика для практиков»)

УДК 657

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСЧЕТОВ ЗА ВЫПОЛНЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ

Пашкун Е. С., Радюк О. В., Шарейко Т. В.

Научный руководитель: д.э.наук, профессор Танков Д.А.

УО «Белорусский государственный экономический университет» г. Минск

Характерной особенностью расчетов за выполненный объем СМР в строительстве является широкое использование авансовых платежей. Целью такой формы расчетов является максимальное согласование финансовых интересов заказчика и подрядчика.

При этом актуальной проблемой является расчет необходимой и достаточной суммы авансовых платежей, который с одной стороны, стимулирует подрядчика своевременно и качественно выполнять СМР, а с другой стороны, позволило бы заказчику рационально использовать свои финансовые ресурсы для оплаты за строящиеся объекты.

Кроме того, на наш взгляд, весьма важно контролировать структуру авансовых платежей на предмет ее соответствия структуре стоимости строящегося объекта в разрезе таких основных элементов, как:

- себестоимость СМР;
- налоги, подлежащие уплате в бюджет;
- чистая прибыль, остающаяся в распоряжении подрядчика.

На наш взгляд, необходимо обеспечивать соответствие выдаваемых авансов уровню готовности строящегося объекта. В этой связи нами предлагается следующая методика анализа соотношения между величиной аванса и степени готовности строящихся объектов. Рассмотрим данную методику на условном примере. Исходя из существующей системы налогообложения, около 25% от общей стоимости СМР приходится на уплату налогов. В среднем от 8 до 15% приходится на чистую прибыль. Таким образом, при стоимости строительства - 70 млн. руб., а при первоначальном авансе - 20 млн. руб. получим следующую таблицу.

Таблица № 1

Степень готовности объекта, %	Аванс, оплата выполненных работ поэтапно, млн.р.	В том числе:		
		Себестоимость (60%)	Налоги (25%)	Чистая прибыль подрядчика (15%)
Аванс 0%	20	12	5	3
30%	10	6	2,5	1,5
50%	30	18	7,5	4,5
100%	10	6	2,5	1,5
Итого:	70	42	17,5	10,5