

Хорошо видно, что подавляющее число денежных средств, находящихся в обращении, находятся в безналичной форме, и данный показатель с каждым годом существенно растет. Это свидетельствует о неотделимости наличного денежного обращения от безналичного [2; 3].

Рынок платежных карт всё больше становится полем конкурентной борьбы между российскими банками. Операции по банковским карточкам относятся к числу наиболее доходных видов банковской деятельности. В среднем доход на единицу затрат в карточном бизнесе выше, чем по другим видам операций. Во-первых, нужно отметить такие доходные проекты как реализация зарплатных схем, столь популярных в России и некоторых странах СНГ. Издержки обслуживания подобных проектов для банка минимальны вследствие высокой степени автоматизации процесса. Во-вторых, весьма существенными могут быть для банка комиссионные отчисления за проведение платежей при использовании пластиковых карт, а также комиссии получаемые от торгово-сервисных предприятий за обслуживание.

Специфика российского рынка состоит в том, что рынок развивается в основном не за счет индивидуальных вкладчиков и держателей карт, а за счет зарплатных проектов. Суть которых – обслуживание банком процесса начисления и выдачи заработной платы сотрудникам предприятия с использованием банковских пластиковых карт. Эта система очень широко распространена в регионах России и доля зарплатных карточек оставляет порядка 80 процентов всех выпущенных карт. Это во многом объясняет поведение держателей, которые после начисления заработной платы сразу же ее снимают в банкомате, отсюда и возникает высокий процент снятия наличных денежных средств.

Однако, стимулом к использованию пластиковых карт в России будет сочетание двух условий. Первое: механизм расчетов по карте должен быть не менее удобен, чем с использованием наличных денежных средств. Второе: пользование картами должно быть доступным, то есть минимальным по стоимости и выгодным клиенту. Как утверждают экономисты: «Будущее банковских услуг – за пластиковыми картами». И это действительно так, несмотря на целый ряд проблем, российский рынок пластиковых карт развивается достаточно быстрыми темпами и внушает большие надежды.

Список цитированных источников:

1. Динамика денежной массы // Научная библиотека – 2014. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/#
2. Структура наличной денежной массы в обращении // Научная библиотека – 2014. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=sndmvo>
3. Количество и объем операций, совершенных с использованием платежных карт // Научная библиотека – 2014. [Электрон. ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/statistics/p_sys/print.aspx?file=sheet008.htm&pid=psRF&sid=ITM_12938

УДК 338. 33: 69

Курбиева И.Ю.

*Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого, г. Гомель
Научный руководитель: старший преподаватель Павлов А.М.*

СОВРЕМЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Актуальность. Наличие конкуренции практически во всех видах экономической деятельности вызывает необходимость вести более гибкую конкурентную политику при помощи неценовых методов, одним из которых является реализация товаров (оказание услуг, выполнение работ) с отсрочкой платежа. Очевидно, что такие методы вызывают рост дебиторской задолженности у предприятия и подрывают его платежеспособность. Таким образом, от грамотного управления дебиторской задолженностью зависит стабильность и динамичность развития бизнеса. Ведь именно этот актив позволяет обеспечивать рост реализации продукции и может стать источником дополнительной прибыли.

Цель исследования. В рамках настоящей статьи целью исследования ставится определение механизмов совершенствования политики управления дебиторской задолженностью. Практическая значимость исследования состоит в разработке рекомендаций, апробированных на примере промышленных предприятий Республики Беларусь и направленных на погашение дебиторских долгов.

Методы исследования. Вопрос управления дебиторской задолженностью – это вопрос формирования конкурентных преимуществ субъекта хозяйствования и его динамичного развития [1, с. 61]. Особенности содержания механизма управления дебиторской задолженностью представлены в табл. 1.

Таблица 1. Особенности содержания механизма управления дебиторской задолженностью на промышленных предприятиях

Механизм управления дебиторской задолженностью на предприятии	
Задачи	<ul style="list-style-type: none"> • анализ и контроль динамики показателей ликвидности, кредитоспособности дебиторов с составлением их рейтинга и портфеля дебиторских счетов; • определение максимального приближенного к среднерыночным показателям периода погашения дебиторских долгов; • расчеты показателей поступления денежной наличности в соотношениях с показателями выручки от реализации продукции.

Продолжение таблицы 1

Принципы	<ul style="list-style-type: none"> • принцип гибкости – постоянный мониторинг за финансовым состоянием предприятия, позволяющий корректировать объемы и условия коммерческого кредита, предоставляемого дебиторам; • принцип финансовой заинтересованности – сформированная политика управления дебиторской задолженности и ее постоянная корректировка должны быть нацелены на рост финансовых показателей.
Проблемы, возникающие на белорусских предприятиях	<ul style="list-style-type: none"> • отсутствие данных о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости; • не проводится оценка кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования.

Разработано автором.

Комплекс мер по взысканию дебиторской задолженности на предприятии является неотъемлемой частью кредитной политики организации. Формирование кредитной политики предполагает определение суммы оборотных средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность. Ключевые элементы политики кредитования представлены в таблице 2 [2, с. 45].

Таблица 2. Ключевые элементы политики кредитования

Политика кредитования покупателей продукции предприятия	
Кредитные условия	<ul style="list-style-type: none"> • срок предоставления кредита; • система создания резервов по сомнительным долгам; • система предоставления скидок при немедленной оплате продукции; • кредитный лимит; • система штрафных санкций за просрочку.
Расчет суммы оборотных средств	$\frac{(ПОР_K * K_C * (\overline{ППК} + \overline{ПР}))}{\overline{Ц} * 365}$ <p>где ОКдз – необходимая сумма оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность; ПОР_к – планируемый объем реализации продукции в кредит; К_{с/ц} – коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции; ППК – средний период предоставления кредита покупателям, в днях; ПР – средний период просрочки платежей по предоставленному кредиту, в днях.</p>

Разработано автором на основе [2, с. 45].

Практическую реализацию процесса формирования политики управления дебиторской задолженностью подразумевает организация системы управления, последовательность осуществления которой представлена в таблице 3.

Таблица 3. Этапы организации системы управления дебиторской задолженностью

Организация системы управления дебиторской задолженностью	
1. Отбор потенциальных дебиторов	В основе отбора лежит оценка кредитоспособности потенциальных покупателей. На основе проведенного анализа кредитоспособности формируются окончательные условия коммерческого кредита.
2. Формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности	Предусматриваются: <ul style="list-style-type: none"> • сроки и формы предварительного и последующего напоминаний покупателям о дате платежей; • возможности и условия пролонгирования долга по предоставленному кредиту; • условия возбуждения дела о банкротстве несостоятельных дебиторов.
3. Использование современных форм рефинансирования дебиторской задолженности	<ul style="list-style-type: none"> • факторинг; • инвойс-дискаунтинг; • форфейтинг; • учет векселей, выданных покупателями продукции; • уступка права требования (цессия).

Разработано автором.

Таким образом, комплекс мер по взысканию дебиторской задолженности на предприятии является завершающим этапом всей кредитной политики организации. Помимо традиционного отслеживания состояния дебиторской задолженности и непосредственного контакта с покупателями по поводу оплаты счетов за поставленную продукцию, существует ряд современных механизмов инкассации дебиторской задолженности, позволяющих вернуть денежные средства за поставленную продукцию.

Схема комплексного применения, рассмотренная в статье, механизмов управления дебиторской задолженностью на отечественных промышленных предприятиях представлена на рис. 1.

Выводы. Комплексное применение, рассмотренное в статье, направлений совершенствования политики управления дебиторской задолженностью и современных механизмов погашения и управления дебиторскими долгами позволит отечественным промышленным предприятиям:

1. Сформулировать параметры эффективной кредитной политики предприятия;

2. Ускорить платежи путем совершенствования расчетов, предварительной оплаты, применения вексельной формы расчетов;

3. Установить контроль за состоянием расчетов с покупателями;
4. Обеспечить проверку принимаемых решений на соответствие кредитной политики; Обеспечить контроль за соблюдением установленных лимитов.

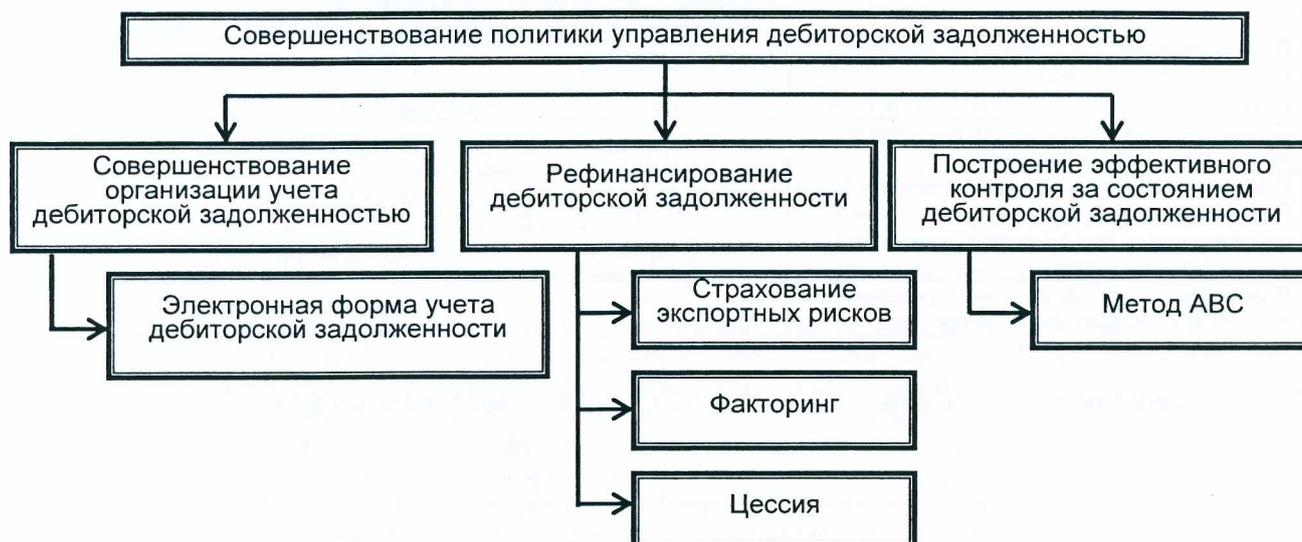


Рисунок 1. Политика управления дебиторской задолженностью

Примечание: Разработано автором

Список цитированных источников:

1. Герасимова, Л.Н. Аспекты учетно-аналитического механизма управления дебиторской задолженностью на предприятии / Л.Н. Герасимова // Финансы и учет. – 2011. – №2. – 148 с.
2. Иващенко, Ю.В. Теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью // Наука и бизнес. – 2013. – №4 (22). – 123 с.

УДК 336.748

Клевченя О.В.

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, г. Гродно

Научный руководитель: к.э.н., доцент Витун С.Е.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ УРОВНЯ ИНФЛЯЦИИ НА ДОХОДЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Вопросы влияния уровня инфляции на доходы населения являются весьма актуальными, особенно в современных условиях в Беларуси. Этой проблематике посвящено немало работ, таких известных экономистов как: В. Кизилов и Гр. Сапов, В.И. Доркин, Ю. Корчагин, Джаншанло Р.Е., Новикова И.В. и многих других; научных работ, статей таких авторов как: Чалых Е.В., Курганский С.А., Нижегородцев Р.М., Черникова Л.Г. и др.

Однако данная тема все еще остается недостаточно изученной. В связи с этим, нами предпринята попытка оценить инфляционные изменения проходящие в Республике Беларусь, и определить их влияние на доходы домашних хозяйств, что и предопределило цель исследования.

Инфляция представляет собой многофакторное явление, которое проявляется в переполнении сферы обращения бумажными деньгами сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценивание денежной единицы и повышение общего уровня цен в стране. Однако не всякое изменение цен на отдельные товары обязательно приводит к инфляции. Оно может быть вызвано улучшением качества продуктов, условий внешней торговли, другими факторами.

Причины инфляции многообразны и могут быть подразделены на внутренние и внешние. К внешним причинам относятся отрицательное сальдо внешнеторгового и платежного балансов, неблагоприятная конъюнктура на мировом рынке, например, падение цен на экспортируемые товары и рост цен на импортируемую продукцию, а также увеличение внешнего долга. Внутренние причины инфляции – деформация народнохозяйственной структуры, наращивание и одновременное падение эффективности капиталовложений, отставание отраслей потребительского сектора, недостатки в системе управления, в механизме денежного обращения, отсутствие антиинфляционного регулирования [2, с. 78].

В современной белорусской экономической литературе отсутствует единая классификация видов инфляции, которая признана всеми исследователями данного вопроса. Существуют только общие критерии, при этом не редко сами понятия «вид», «тип», «форма» инфляции трактуются по разному. Виды инфляции можно классифицировать по ряду признаков, что помогает улучшить представление о сущности инфляции (табл. 1).