

Этот яркий пример может стать существенным толчком для использования опционных программ и в Республике Беларусь. Однако чтобы этот механизм успешно функционировал необходимо:

- 1) Дальнейшая унификация законодательства о ценных бумагах в соответствии с международными стандартами;
- 2) Совершенствование системы контроля и надзора за рынком ценных бумаг;
- 3) Повышение прозрачности рынка ценных бумаг;
- 4) Активизация процессов привлечения инвестиций с использованием инструментов фондового рынка, а также активизация их обращения;
- 5) Оптимизации налогового законодательства в части налогообложения доходов, полученных юридическими и физическими лицами от операций с ценными бумагами;
- 6) Создание необходимой системы обучения и разъяснения механизма опционных программ, так как более 95% белорусских предприятий покупку акций рассматривают как враждебные действия по отношению к ним и ни в коей мере не считают эту операцию инструментом для долгосрочного и перспективного развития.

Таким образом, выпуск опционов может быть осуществлен только наиболее развитыми отечественными компаниями, которых пока, увы, не так уж и много. Однако при дальнейшей унификации законодательства и поддержке Правительства опционные программы могут стать одним из самых эффективных инструментов стимулирования топ-менеджмента компаний.

УДК 658.152/.153

Пестова Е.Н.

Научный руководитель: старший преподаватель Швец М.Г.

УО «Белорусский государственный аграрный технический университет» г. Минск

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Успешно вести бизнес и не предоставлять коммерческие кредиты практически невозможно в силу объективных причин: высокой конкуренции, дефицита денежных средств и пр. Тем не менее, организация должна стремиться снижать уровень дебиторской задолженности и повышать ее оборачиваемость, чтобы обезопасить себя от потери ликвидности.

Управление дебиторской задолженностью требует особого внимания, поскольку находится на стыке юриспруденции и управления финансами [1].

В процессе финансово-хозяйственной деятельности у организаций постоянно возникает потребность в проведении расчетов со своими контрагентами, бюджетом, налоговыми органами. Отгружая произведенную продукцию или оказывая некоторые услуги, организация, как правило, не получает оплату по счетам немедленно, т.е. по сути оно кредитует покупателей. Неоплаченные счета за поставленную продукцию (или счета к получению) и составляют большую часть дебиторской задолженности, уровень которой определяется многими факторами: вид продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, условия договора, принятая на предприятии система расчетов и др.

Дебиторская задолженность означает временное отвлечение средств из оборота организации и использования их в обороте другой организации, что на время уменьшает финансовые ресурсы и возможности и, следовательно, приводит к затруднению в выполнении обязательств организацией [2].

Управление дебиторской задолженностью – оптимизация суммы долгов, причитающихся организации от юридических и физических лиц в результате хозяйственных взаимоотношений с ними. Необходимость управления дебиторской задолженностью следует из того, что долги не принимают участия в хозяйственном обороте, и для восполнения недостатка оборотных средств организация вынуждена брать платные кредиты. Поэтому своевременное погашение дебиторской задолженности способствует улучшению финансового состояния организации.

Влияние дебиторской задолженности на финансовые результаты организации таково, что при выработке политики платежей организация исходит из сравнения прибыли, дополнительно получаемой при смягчении условий платежей и, следовательно, росте объемов продаж, и потерь в связи с ростом дебиторской задолженности.

Устанавливая политику кредитования покупателей, организация должна определиться по таким ключевым вопросам, как: срок кредита (чаще всего в организации существует несколько типовых договоров, предусматривающих предельный срок оплаты продукции); стандарты кредитоспособности (критерии, по которым оценивается финансовая состоятельность клиента и вытекающие отсюда варианты оплаты); система скидок; процедуры взаимодействия с покупателем в случае нарушения условий оплаты.

При формировании кредитной политики также необходимо определить предельно допустимый размер дебиторской задолженности как в целом для организации, так и по каждому клиенту (кредитный лимит).

Важный этап работы по управлению дебиторской задолженностью - знакомство с клиентом, подразумевающее оценку его платежеспособности. Каждая организация самостоятельно определяет критерии оценки клиентов и способы ранжирования их по группам.

Структурирование дебиторской задолженности (выделение групп покупателей по срокам погашения, определение размера задолженности по каждому покупателю) позволяет значительно усилить контроль за ее объемом. Кроме того, руководству будет легче принимать решения по устранению проблемных ситуаций, связанных с дебиторской задолженностью (например, определить методы взыскания задолженности, способы воздействия на дебиторов и т.д.).

Одним из способов управления дебиторской задолженностью является уменьшение размеров средней дебиторской задолженности по клиентам [2].

Для активизации выплаты покупателями задолженности можно предложить назначить скидку на готовую продукцию своим постоянным покупателям при условии оплаты товара в строго установленный срок. Цель предоставления такой скидки – сократить запасы готовой продукции на складе и вернуть денежные средства в оборот.

Рассмотрим порядок применения такой скидки на примере РУ ЭО СХП «Восход». Средний срок оборота дебиторской задолженности составил 37 дней, выручка от продаж 11078 млн. руб., дебиторская задолженность составила 686 млн. руб., уровень рентабельности продаж 5,37 %, скидка предоставляется при условии оплаты в течение 15 дней со дня продажи. Предположим, что нашим предложением воспользуется 35 % покупателей. Расчет эффекта от применения скидки представлен в таблице.

Таблица – Расчет прибыли от применения скидки покупателям на продукцию

№ п.п.	Показатель	Расчет показателя	Значение, млн. руб.
1	Средний остаток дебиторской задолженности до внедрения скидок	$(0,35 \cdot 686) / (360 / 37)$	24,68
2	Средний остаток дебиторской задолженности после внедрения скидок	$(0,35 \cdot 686) / (360 / 15)$	10
3	Снижение дебиторской задолженности	стр. 1 – стр. 2	14,68
4	Процент снижения дебиторской задолженности одного клиента после введения скидок, %	$(\text{стр. 3} / \text{стр. 1}) \cdot 100\%$	59,48
5	Снижение задолженности дебиторов	$(0,35 \cdot 686) \cdot 0,5948$	142,8
6	Дополнительная прибыль от снижения дебиторской задолженности	$142,8 \cdot 0,0537$	7,67

В результате предоставления скидки и принятия ее условий 35 % покупателей освободившиеся денежные средства составят 142,8 млн. рублей, дополнительная прибыль соответственно – 7,67 млн. р.

Минимальная скидка, которую организация может предоставить клиенту для обеспечения расчетной дополнительной прибыли от снижения дебиторской задолженности, когда предприятие не потерпит убытка:

$$7,67 / (11078 \cdot 0,35) \cdot 100 = 0,2 \%$$

Выгода клиента (платить ранее обычного срока ради получения скидки) выражается ценой отказа от скидки.

Цена отказа дебитора от скидки:

$$0,2 \% / (100 \% - 0,2 \%) \cdot 100 \% \cdot 360 / (37 - 15) = 6,01 \%$$

Цена отказа от скидки сравнивается с размером минимальной скидки дебитору. Если цена отказа от скидки для дебитора больше скидки, предоставляемой организацией, то использовать скидку клиенту выгодно. Если же отказ от скидки обойдется дебитору дешевле, то для него оптимальным решением будет оставить текущий порядок расчетов.

В нашем случае $6,01 > 0,2$ – отказ от скидки клиенту невыгоден, так как теряет он гораздо больше.

В результате, средняя потеря дебитора от неиспользования скидки составит:

$$6,01 \% / 100 \% \cdot 24,68 = 1,49 \text{ млн. руб.}$$

РУ ЭО СХП «Восход» может устанавливать минимальную скидку для новых клиентов и повышать ее по мере возрастания надежности проверенных клиентов.

Однако не стоит забывать о том, что, как бы ни была эффективна финансовая политика организации, в ходе взаимодействия с покупателями не исключаются всевозможные накладки, поэтому обязательно должна быть организована система контроля за исполнением покупателями платежной дисциплины. Это позволит заблаговременно отследить кризисные явления и принять меры для их устранения.

Литература

1. Правовое регулирование хозяйственной деятельности: учебник / В.В. Авдеев, А.В. Ананько, Н.Л. Бондаренко и др.; под общей редакцией В.А. Витушко, Р.И. Филипчик. – Мн.: Книжный дом, 2004. – 832с.
2. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия, 5-е изд. – Мн: ООО «Новое знание», 2005. – 652 с.

УДК 330.322

Миколенко Е.А.

Научный руководитель: старший преподаватель Михальчук Н.А.

УО «Брестский государственный технический университет» г. Брест

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ГОСУДАРСТВА

В настоящее время большинство стран мира стремятся привлечь инвестиционные ресурсы из-за рубежа в целях развития своих экономик.

В современных условиях очень важно ответить на вопрос о том, действительно ли иностранные инвестиции оказывают такое благоприятное воздействие на экономику принимающей страны. Такое ли это благо, как представляется многим.

На сегодняшний день в условиях, когда правительства многих государств принимают активные меры по привлечению иностранных инвестиций в экономику своих стран, достаточно важным и актуальным является вопрос о том, в какой степени валовой внутренний продукт (ВВП) увеличивается за счёт привлечения иностранных инвестиций, а какая доля его роста приходится на собственные ресурсы государства. Т. е. на макроэкономическом уровне появляется необходимость вывести математическую зависимость между объёмами привлечения в экономику государства иностранных инвестиций и динамикой ВВП.

Поэтому целесообразно рассмотреть, проанализировать и оценить влияние различных факторов на динамику ВВП. В результате необходимо ответить на вопрос о том, какой из рассматриваемых факторов в большей степени влияет на уровень ВВП и является определяющим в процессе производства материальных благ. Результаты исследования позволят в дальнейшем целенаправленно маневрировать имеющимися в распоряжении государства ресурсами для достижения желаемого уровня ВВП.

Выбор ВВП в качестве анализируемого фактора обусловлен однозначностью трактовки данного показателя, возможностью его сопоставления по различным странам, а также доступностью статистических данных о его динамике.

В процессе осуществления расчётов нами была разработана **универсальная методика оценки влияния объёмов поступления иностранных инвестиций в экономику государства на динамику уровня ВВП в сравнении с другими факторами**. В процессе разработки данной методики использовались общедоступные приёмы и методы. Новизна её заключается в систематизации подходов.

На рис. 1 представлена графическая схема предлагаемой методики.

На первом этапе необходимо по возможности полно определить перечень факторов, которые влияют в целом на экономический рост и на динамику уровня ВВП. Данные факторы можно условно разделить на факторы прямого и косвенного влияния.

Можно выделить следующие **группы факторов экономического роста**:

1) прямые (факторы предложения):

- ◆ количество и качество природных ресурсов;
- ◆ количество и качество трудовых ресурсов;
- ◆ количество и качество применяемого капитала;
- ◆ технологические факторы и организация производства;
- ◆ информационные факторы;
- ◆ уровень развития предпринимательских способностей в обществе и др.;