

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КАК ЧАСТЬЮ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В процессе осуществления предпринимательской деятельности у предприятия возникают хозяйственные связи со своими контрагентами: поставщиками, покупателями, партнерами по совместной деятельности, финансовыми и кредитными организациями и т.д. В результате появляются финансовые отношения, связанные с организацией производства и реализацией продукции, выполнением работ, оказанием услуг, осуществлением инвестиционной деятельности. Материальной основой финансовых отношений выступают деньги, а необходимым условием их возникновения является реальное движение денежных средств, в процессе которого создаются и используются фонды денежных средств.

Финансовые отношения составляют сущность финансовых предприятий.

Таким образом, **финансы предприятий выражают систему денежных отношений, возникающих в процессе хозяйственной деятельности и необходимых для формирования и использования капитала, доходов и денежных фондов.**

Распределение и перераспределение стоимости произведенного продукта (дохода) с помощью финансов обязательно сопровождается движением денежных средств, принимающих форму **финансовых ресурсов**, которые составляют материальную основу финансов.

Экономические реформы, проводимые в Республике Беларусь с начала 90-х гг. привели к формированию в республике элементов рыночных отношений, которые существенным образом повлияли на организацию финансовых отношений предприятий. После уплаты налогов предприятия полностью распоряжаются остающимися у него финансовыми ресурсами, самостоятельно выбирают наиболее эффективные объекты инвестирования, вложений в оборотные, и внеоборотные активы, самостоятельно разрабатывают учетную политику, влияющую на формирование финансовых показателей. Любое предприятие может стать участником внешнеэкономической деятельности при соблюдении им определенных условий. Существенно ослаблено прямое вмешательство государства в деятельность предприятия, но вместе с тем существенно возрастает их экономическая ответственность. Так, возникновение систематических неплатежей может привести к банкротству, ошибки в управлении акционерным капиталом — потере части собственности, снижению стоимости фирмы. Любые нарушения в области бухгалтерского учета, кроме негативных налоговых последствий, могут повлечь и другие штрафные санкции со стороны налоговых органов.

К сожалению, рыночные реформы в Республике Беларусь пока принесли больше отрицательных, чем положительных результатов в экономике и социальной сфере. В значительной степени это связано с проблемой повышения конкурентоспособности белорусской экономики, которая, в свою очередь, определяется способностью национальных производителей продавать свои товары как на внутреннем, так и на внешнем рынке. В реализации этой важной для Республики Беларусь цели ведущая роль отводится реформе предприятий, которая в настоящее время осуществляется еще недостаточно последовательно, особенно в области управления финансами предприятий.

Для повышения качества управления финансами предприятия необходимо больше внимания уделять анализу состояния его финансовых ресурсов. В первую очередь, это относится к контролю за основными направлениями их использования, в том числе, к выявлению и предотвращению «неявных» изъятий финансовых ресурсов.

Понятие «финансовые ресурсы» достаточно широко рассматривается в современной экономической литературе.

В общем виде **финансовые ресурсы** можно представить как *совокупность собственных денежных доходов и поступлений извне (привлеченные и заемные средства), предназначенных для выполнения финансовых обязательств предприятия, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением производства.*

Следует отметить, что финансовые ресурсы находятся в постоянном движении и пребывают в денежной форме лишь в виде остатков денежных средств на расчетном счете в банке и в кассе предприятия.

Для более полного представления о характере финансовых ресурсов, необходимо рассмотреть их классификацию.

На наш взгляд, финансовые ресурсы можно классифицировать по следующим признакам:

1. **В зависимости «поставщиков» финансовых ресурсов предприятия.** Данная классификация представлена в таблице 1.
2. **В зависимости от принадлежности** (по источникам образования) финансовые ресурсы делятся на:

2.1. Собственные и приравненные к ним средства. К ним отнесены все виды прибыли предприятия, амортизация, выручка от реализации вывешенного имущества, устойчивые пассивы, мобилизованные внутренние ресурсы.

2.2. Мобилизация ресурсов на финансовом рынке: продажа собственных акций, облигаций и других ценных бумаг, кредитные инвестиции.

2.3. Поступления денежных средств от финансово-банковской системы в порядке перераспределения: страховые возмещения, поступления от: концернов, ассоциаций, отраслевых структур, паевые взносы, дивиденды и проценты, бюджетные субсидии.

3. **По направлениям использования** (оттока) выделяют использование (отток) финансовых ресурсов на осуществление операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Главным направлением использования финансовых ресурсов предприятия является его **основная (производственная) деятельность**. Затраты финансовых ресурсов на осуществление этой деятельности являются наиболее регулярными, так как они обслуживают текущие операции, повторяющиеся из месяца в месяц.

Операционные оттоки — это оплата счетов поставщиков и подрядчиков, выплата заработной платы, платежи в бюджет и внебюджетные фонды, уплата процентов за кредит. Этот перечень включает в себя практически все текущие операции предприятия, связанные с использованием оборотных средств.

Слапик Ю.Н. Ст. преподаватель каф. бухгалтерского учета, анализа и аудита Брестского государственного технического университета.

Беларусь, БГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

Таблица 1 – Состав поставщиков финансовых ресурсов предприятия [8].

Заинтересованные в получении выгод лица (группы лиц)	Передаваемые в экономический оборот финансовые ресурсы	Форма извлекаемых экономических выгод
Учредители, участники, собственники	Вклады в уставный капитал. Реинвестированная прибыль от деятельности	Дивиденды. Рост стоимости фирмы на рынке капитала
Деловые партнеры (кредиторы, арендодатели, инвесторы)	Банковские кредиты. Переданное в аренду имущество. Облигационный займ. Товарное кредитование. Авансы полученные	Проценты к уплате по банковскому кредиту. Арендная плата. Премии по облигациям. Процент по вексельному кредиту. Торговый дисконт.
Государство	Денежные средства в обороте организации в объеме начисленных налоговых обязательств.	Налоги. Сборы. Пошлины. Отчисления. Акцизы. Неналоговые платежи.
Персонал организации (менеджеры, работники)	Оказанные, но не оплаченные трудовые услуги. Депоненты.	Заработная плата. Выплаты из фонда потребления.

Денежные оттоки от инвестиционной деятельности включают в себя оплату приобретаемых основных фондов, капитальные вложения в строительство новых объектов, приобретение предприятий или пакетов их акций (долей в капитале) с целью получения дохода либо для осуществления контроля за их деятельностью, предоставление долгосрочных займов другим предприятиям.

К финансовой деятельности относятся операции по формированию капитала предприятия. Оттоки включают в себя возврат займов и кредитов, погашение облигаций, выкуп собственных акций, выплату дивидендов. Данный раздел концентрируется на внешних источниках финансирования, относительно независимых от основной деятельности предприятия. Следует обратить внимание на то, что к финансовым операциям относятся как долгосрочные так и краткосрочные займы и банковские кредиты, полученные предприятием (в том числе и задолженность по векселям). Однако все расходы по выплате процентов за кредит (независимо от его срока) относятся к операционной деятельности предприятия.

В общем, финансовые ресурсы предприятий могут использоваться на любые цели, не запрещённые действующим законодательством. Важно, чтобы они использовались с максимальной выгодой для предприятия и позволяли выполнять обязательства перед трудовым коллективом, государством и деловыми партнерами, а для этого необходимо квалифицированное управление финансовыми ресурсами, их планирование и систематический контроль за их использованием.

В современных условиях хозяйствования, наряду с обозначенными направлениями оттока финансовых ресурсов, существуют также «невяные» их изъятия. Они не отражаются в учете и отчетности предприятия, однако оказывают значительное влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности. На наш взгляд, к таким «невяным» направлениям оттока финансовых ресурсов можно отнести:

- ✓ Изъятие финансовых ресурсов в связи с инфляционными процессами.
- ✓ Потери предприятия в связи с государственной политикой ценообразования по отдельным товарам и услугам без полной компенсации производителю.
- ✓ Потери в результате национальных особенностей валютного регулирования.
- ✓ Перерасход средств, не оформленный в соответствии с действующим законодательством и др.

В последнее время в экономической литературе «невяные» изъятия капитала предприятия получили название «вымывание капитала».

Понятие «финансовые ресурсы» напрямую связано с понятием «оборотный капитал (оборотные активы)».

В состав оборотных активов включают: денежные средства и средства в расчетах, дебиторскую задолженность; товары; готовую продукцию; предметы труда (сырье, материа-

лы, топливо, незавершенное производство и др.). Это позволяет четко отделить оборотные средства от финансовых источников формирования оборотных средств. Это уже не сами оборотные средства (например, не стоимость сырья), а финансовые ресурсы, за счет которых сформированы запасы сырья. С другой стороны, финансовые ресурсы являются составной частью оборотных активов, выступая в виде остатков денежных средств на счетах в банке и в кассе организации. Таким образом, очевидна динамическая природа взаимодействия двух этих категорий. Кроме того, наличие финансовых ресурсов предполагает их вложение в конкретные активы.

Экономическая ситуация, сложившаяся в настоящее время в Республике Беларусь, характеризуется отечественными экономистами как достаточно сложная. На многих промышленных предприятиях четко прослеживается тенденция к ухудшению финансового состояния, разбалансированности финансового механизма их деятельности. В числе причин, отрицательно влияющих на финансовый механизм, называются высокие темпы инфляции, налоговый пресс, недостаток собственных оборотных средств, несовершенство отечественной системы ценообразования, высокий уровень дебиторской задолженности и другие. Причем все эти причины действуют в комплексе.

Достаточно часто предприятия сталкиваются с проблемой нехватки финансовых ресурсов для осуществления не только инвестиционной и финансовой, но даже и операционной деятельности. Такая ситуация может складываться в результате высокого уровня дебиторской задолженности.

Под дебиторской задолженностью понимается сумма долгов, причитающихся субъекту хозяйствования от юридических и физических лиц, в результате хозяйственной деятельности.

От состояния расчетов предприятия с различными юридическими и физическими лицами в определенной степени зависит его финансовое положение. Для обобщения информации об этих расчетах в учете предназначены счета 61, 62, 63, 65, 67, 68, 69, 70, 71, 73, 75, 76, 78. В дебет этих счетов записывают суммы, причитающиеся с дебиторов, а по кредиту – суммы, полученные от них в погашение долга. Аналитический учет к счетам учета расчетов ведут по каждому дебитору в отдельности.

В целом по организации дебиторская задолженность подразделяется на:

- дебиторскую задолженность согласно сроков платежей,
- просроченную дебиторскую задолженность.

Дебиторская задолженность согласно сроков платежей возникает как результат применяемых форм расчетов и оговаривается в договорах купли-продажи или поставки.

Просроченная дебиторская задолженность возникает вследствие недостатков в работе организации и покупателя-должника. Она включает:

1. Неоплаченные в срок покупателями счета по полученным товарам и услугам;
2. Расчёты за товары, проданные в кредит и не оплаченные в срок;
3. Векселя, по которым денежные средства не оплачены в срок и др.

Учёт сумм дебиторской задолженности, находящейся на счетах организации имеет под собой определённый смысл до тех пор, пока существует вероятность её получения. От продолжительности периода погашения дебиторской задолженности зависит доля безнадежных долгов.

В условиях Республики Беларусь дебиторская задолженность на счетах организации должна отражаться в течение 3-х лет. Как показывает практика, даже в условиях стабильной экономической ситуации сумма безнадежной дебиторской задолженности имеет потенциальную тенденцию к её росту.

Так, по данным министерства торговли США из дебиторской задолженности со сроком погашения до 30 дней к разряду безнадежных относится 4%, от 31 до 60 дней – 10%, от 61 до 90 дней – 17%, от 91 до 120 дней – 26%. Дальнейшее увеличение срока погашения на очередные 30 дней, доля безнадежных долгов повышается в среднем на 3-4%.

На начало 2001 года дебиторская задолженность в Республике Беларусь составляла 3667,5 млрд. руб., в том числе задолженность покупателей за товары, работы, услуги – 87,4% от общей суммы дебиторской задолженности. Просроченная дебиторская задолженность составила 45,2% всего объема дебиторской задолженности, что на 2,3 процентных пункта больше, чем на 01.01.2000г. Следует отметить, что увеличение удельного веса просроченной дебиторской задолженности наблюдается с 1998г. как в целом по народному хозяйству, так и по отдельным отраслям.

Достаточно важную роль при управлении финансовыми ресурсами предприятия в целях предотвращения образования просроченной дебиторской задолженности играет рациональная учетная политика предприятия. Признавая свою продукцию, работы и услуги реализованными после их отгрузки (сдачи) и предъявления счетов к оплате, предприятие уплачивает из выручки налоги, сборы и отчисления, налог на прибыль. Частично эти платежи приходится осуществлять ещё до поступления оплаты. Поэтому фактически они производятся за счёт оборотных средств хозяйствующих субъектов. Это заставляет их искать специальный финансовый источник для такого инвестирования.

Отгружая продукцию и товары, выполняя работы и услуги, предприятие-поставщик рискует, поскольку нет полной уверенности в своевременности получения денег. В связи с этим по суммам дебиторской задолженности, числящейся на счетах 62, 76, 61 может создаваться резерв по сомнительным долгам, возможность образование которого должно предусматриваться учетной политикой.

В условиях Республики Беларусь на степень вероятности возврата влияет также инфляция. Если покупатель продукции и произведёт оплату за полученные товары или услуги, то по истечении определённого периода реальная стоимость будет существенно ниже.

В деятельности субъектов хозяйствования обычны случаи, когда в установленный срок они не исполняют денежное обязательство перед партнёром. Причитающаяся кредитору сумма в белорусских рублях обесценивается, теряет покупательную способность.

Согласно п.1 ст.376 Гражданского кодекса (ГК) Республики Беларусь должник, просрочивший исполнение, отвечает перед кредитором за убытки, причинённые просрочкой.

Своеобразная полная или частичная утрата кредитором своего имущества, в частности - денег, может произойти в случае уменьшения их покупательной способности при инфляционном обеспечении в период просрочки должником

обязательства по передаче причитающейся кредитору денежной суммы.

Таким образом, несмотря на отсутствие в главе 25 ГК понятия «инфляция», вопрос индексации денежных сумм при просрочке долга остаётся насущным, а обесценение в этом случае денежных средств следовало бы признавать не чем иным, как убытками кредитора. При определении суммы их возмещения надо исходить из следующего: кредитор имеет право получить средства, которые поставят его в такое имущественное положение, в котором он находился бы, если бы нарушение его права не было бы совершено или если бы обязательство из договора было надлежащим образом и в срок исполнено.

Прямого запрета соотносить реальное уменьшение вследствие инфляции покупательной способности белорусского рубля с убытками, возникающими ввиду просрочки долга, законодательство Республики Беларусь не содержит. Уплата же должником процентов по правилам ст.366 ГК есть не что иное, как плата за пользование чужими денежными средствами, но отнюдь не средство возмещения убытков. Более того, проценты исчисляются исходя из первоначальной суммы долга, которая в течение периода просрочки долга сама по себе будет претерпевать как качественное, так и количественное изменение в сторону уменьшения, и этот процесс не сможет затронуть процедура начисления процентов.

Кредиторам часто приходится сталкиваться со своеобразным рецидивом неисполнения должниками денежных обязательств: взыскание по решениям хозяйственных судов суммы задолженности, увеличенные на суммы индексации в связи с инфляцией, не уплачиваются должником и после вступления в законную силу судебных актов, принудительное взыскание которых, в свою очередь, также не происходит мгновенно. Тем самым уменьшение с течением времени реальной величины долга обретает кредитора на убытки, возмещение которых ему должно быть гарантировано реальной возможностью потребовать их взыскания по суду в полном объёме на протяжении всего периода просрочки долга.

Остаётся надеяться, что в ближайшее время постановление пленума Высшего хозяйственного суда Республики Беларусь №1 от 16.01.1995г. «О практике разрешения споров, связанных с использованием денежных обязательств», согласно которому «сумма коэффициента инфляции не является убытками», будет подвергнута существенной переработке в соответствии с действующим ныне ГК и суммы индексации просроченных должниками платежей всё же будут причислены к убыткам. Это явится залогом реальной и законной возможности для кредиторов претендовать на полное восстановление покупательной способности тех выраженных в белорусских рублях денежных средств, перспектива получения которых от недобросовестных должников всё время отодвигается в бесконечное будущее.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т 1. – К.: Ника-центр, 1999. – 592 с.
2. Быков А. Как управлять финансами предприятия в условиях инфляции. // Финансы, учёт, аудит. – 2001г. – № 8 – с. 63–68.
3. Крутик А.Б. Хайкин М.М. Основы финансовой деятельности предприятия. Учебное пособие. – СПб.: Бизнес-пресса, 1999. – 446 с.
4. Медведев А. Методика отражения в учете просроченной дебиторской задолженности. // Бухгалтерский учёт и анализ. – 1999г. – №3 – с. 7-12.
5. Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства. Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 1997. - 176 с.

6. Никонов А. Учет и налогообложение дебиторской задолженности. // Бухгалтерский учёт. – 1997г. – № 5.
7. Павлова Л. Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия. – М.: ЮНИТИ, 1995.
8. Хорин А.Н. Финансовая отчетность организации: цель составления. // Бухгалтерский учет. – 2001. - № 7. – с. 67.

УДК 338.24.4

Радчук А.П., Омелянюк С.М.

ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ МАРКЕТИНГОВЫХ СЛУЖБ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ЭКСПЕДИТОРСКИЕ УСЛУГИ

В развитых странах экспедитор является связующим звеном между грузоотправителем и перевозчиком. Другими словами, если грузовладелец знает, куда ему нужно доставить груз, а перевозчик знает, каким образом это осуществить, то экспедитор знает, как доставить груз в нужное грузовладельцу место с наименьшими издержками. В последнее время такое понимание сущности транспортно-экспедиционной деятельности стало преобладать и в Беларуси.

Ввиду сложности и многообразности этой деятельности и для защиты, интересов которой в государственных общественных органах и организациях, а также на международном уровне в республике была создана ассоциация экспедиторов.

Основной целью ассоциации является содействие транспортно-экспедиционным предприятиям и организациям в формировании и развитии в Республике Беларусь рынка транспортно-экспедиционных услуг как самостоятельного вида предпринимательской деятельности, а также создание условий для активного выхода на новые международные транспортные рынки. Для достижения этой цели ассоциация решает задачи:

- координация работы экспедиторских предприятий и организаций, осуществляющих внутриреспубликанские и международные транспортные операции, с целью повышения их деловой активности, создания условий для тесного сотрудничества экспедиторских и транспортных предприятий и организаций, осуществления мероприятий способствующих развитию всех видов экспедиторских услуг;
- участие в разработке проектов нормативных правовых актов, регулирующих транспортно-экспедиционную деятельность;
- выработка согласованных положений и принципов, способствующих проведению антидемпинговой политики в деятельности экспедиторских предприятий и организаций, повышению эффективности их работы и качества обслуживания клиентуры.

Координация работы совместно с международной организацией экспедиторских ассоциаций (FIATA).

В настоящее время ассоциированными членами FIATA приняты следующие экспедиторские фирмы СП «Веставто» (Брест), СП «Брествнештранс» (Брест), ИП «OST-Брест» (Брест), ОАО «Белмагистральавтотранс» (Минск), ИП «М & М Милитцер & Мюнх» (Минск), ООО «Гринтур» (Минск), ИП «Белконтинентальтранс» (Брест).

Несмотря на комплекс мер осуществляемых ассоциацией, в республике существует ряд проблем. Намечается тенденция «утечки» транзита в обход территории Республики Беларусь, для удержания своих позиций среди других транзитных государств предпринимаются различные меры на различных уровнях, прежде это Государственная «Программа развития транзитных перевозок грузов и пассажиров железнодорожным и автомобильным транспортом» В рамках данной программы создаются условия проезда иностранцам, что позволяет получать дополнительные возможности для поездок на Запад и укрепления позиций на европейском рынке

транспортных услуг, визовая поддержка, реконструируются погранпереходы для одновременно контроля и досмотра пограничными и таможенными службами, что позволяет экономить время доставки груза.

На железной дороге дела с транзитом тоже обстоят не лучшим образом. Складывается ситуация, когда основной грузопоток, особенно в летнее, весенне-осеннее время пошел через морские порты, к тому же без использования белорусских железнодорожных участков. В зимний период на белорусской железной дороге ситуация несколько изменилась в лучшую сторону, объем транзитных перевозок возрос на 12%. Вместе с тем потребность в железнодорожных перевозках, зачастую превышающая пропускные возможности дороги в прошлые десятилетия, сформировала у многих мнение, что в отношениях между перевозчиком и грузоотправителем менять ничего не нужно. Если раньше основная задача Белорусской железной дороги заключалась в совершенствовании перевозочного процесса для освоения еще больших объемов, то теперь стал вопрос о привлечении грузопотоков. А это возможно только за счет более полного удовлетворения требований клиентов, повышение качества обслуживания, расширения перечня предлагаемых услуг. Все эти выше перечисленные причины и определили необходимость переориентации железнодорожного транспорта на маркетинговые принципы управления. Транспортный рынок превратился из «рынка продавца» в «рынок покупателя», когда предложение транспортных услуг значительно превышает платежеспособный спрос. В то же время приходится признать, что возникла реальная конкуренция и, как следствие переориентация части производителей на другие виды транспорта, прежде всего - автомобильный. Принцип работы «от двери до двери» дает автоперевозчикам преимущество перед транспортировкой вагонами, даже на больших расстояниях – где железнодорожный транспорт в принципе выгоднее автомобильного. Многие компании испытывают кроме этого трудности с предоплатой провозных платежей или с перевозками мелких партий товаров. В сложившихся условиях стал важен буквально каждый клиент, каждая тонна груза.

Поэтому главная задача, поставленная перед маркетинговыми структурами на дороге – создать потенциальным пользователям такие перевозочные условия, которые позволили бы грузовладельцам укрепить свое положение на товарном рынке и получить прибыль для расширенного воспроизводства, создавая тем самым предпосылки для увеличения объемов перевозок.

Для этого необходимо знать все потребности грузополучателя и грузоотправителя, характеристики перевозимой продукции, объемы поставок, размер транспортной составляющей в себестоимости продукции и т.д. Однако в современных условиях ограничиваться только этими позициями нельзя. Комплексный маркетинговый анализ, знание конъюнктуры рынка, мировых цен, ситуационных и стратегических прогнозов позволит в конечном итоге проводить на дороге взвешенную экономическую политику.