

ность, аналитичность и полноту информации бухгалтерского учета затрат. Кроме того, представленные направления являются первым и необходимым этапом в постановке в ОАО «Завод «Электронмаш» системы бюджетирования затрат.

ЛИТЕРАТУРА

1 Бухгалтерский управленческий учет / [Е.И. Костюкова и др.]. – Москва: Кно Рус, 2015. – 268 с.

УДК 33.001.5

Е. А. Дранец

Науч. рук. ст. преп. М. Е. Боровская

(кафедра статистики, бухгалтерского учета, анализа и аудита, БГТУ)

К ВОПРОСУ ОБ АКТУАЛЬНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Дебиторская задолженность – это сумма долга, причитающаяся организации от дебиторов, которая была получена в ходе совершения различных хозяйственных операций.

В настоящее время дебиторская задолженность составляет внутреннюю часть активов организаций. Обычно экономическая выгода от наличия дебиторской задолженности выражается в том, что предприятие в результате ее погашения рассчитывает рано или поздно получить денежные средства или их эквиваленты. Соответственно дебиторскую задолженность можно признать активом только тогда, когда существует вероятность ее погашения должником. Исходя из этого, важно отметить, что управление данным видом задолженности играет важную роль. Управление дебиторской задолженностью – это отдельная функция, целью которой является увеличение прибыли за счет управления задолженностью [1 с. 102].

Систему управления задолженностью можно разделить на два крупных блока:

- разработка необходимой кредитной политики;
- разработка комплекса мер, направленного на предотвращение появления безнадежной или просроченной дебиторской задолженности.

Кредитная политика организации представляет собой систему мер и правил, определяющую порядок предоставления предприятием кредитов и различных отсрочек платежей своим покупателям.

Существует три вида кредитной политики для организаций:

1. Строгая кредитная политика подразумевает под собой отгрузку продукции исключительно по предоплате. Это позволит организации застраховать себя от рисков возникновения долгосрочной деби-

торской задолженности. Данную политику выгодно применять на крупных предприятиях, спрос на продукцию которых не пострадает.

2. Умеренная кредитная политика дает возможность покупателю оплатить полученную продукцию в течение 30 дней. Однако сделка должна быть подкреплена соответствующими гарантиями в обязательном порядке. Так, не смотря на появление дебиторской задолженности организация снижает риск появления неплательщиков, тем самым минимизирует затраты на содержание задолженностей.

3. Либеральная политика. Срок предоставления кредита организацией будет превышать 30 календарных дней. При выборе данной политики организация сильно рискует, так как вероятность появления безнадежных к уплате задолженностей велика.

Второй блок направлен на разработку и внедрение системы напоминаний, которая позволит организации четко разграничивать отдельные безнадежные к выплате задолженности. Так, задачей второго блока является минимизация убытков организациями, что реально достигнуть благодаря предотвращению появления долгосрочной дебиторской задолженности.

Методы и инструменты управления дебиторской задолженностью можно условно разделить на две группы: традиционные и инновационные.

К традиционным методам относятся: анализ состояния дебиторской задолженности; организация системы расчетов с дебиторами.

Под инновацией понимается новый продукт (технология, инструмент), соответствующий четырем ключевым критериям:

1. Важности. Новый продукт должен предоставить потребителю такие выгоды, которые воспринимаются им как значимые.

2. Уникальности. Выгоды нового товара должны восприниматься как уникальные. Если потребители уверены, что существующие продукты обладают теми же преимуществами, что и новинка, она вряд ли будет высоко оценена.

3. Устойчивости. Новый продукт может представлять уникальные или важные выгоды, но если он легко воспроизводится конкурентами, то процесс завоевания им рынка представляются весьма сложным.

4. Ликвидности. Компания должна иметь возможность реализовать созданный товар, а для этого он должен быть надёжным и эффективным, должен продаваться по цене, которую могут себе позволить заплатить потребители [2 с. 313].

Перечисленным выше критериям соответствуют такие инновационные инструменты управления дебиторской задолженностью, как

форфейтинг и факторинг, позволяющие возложить обязанность по управлению дебиторской задолженностью на третье лицо и, как следствие, экономить на ресурсах.

Факторинг – перепродажа права на взыскание долгов; коммерческие операции по доверенности, услуга, связанная с получением денег за продажу в кредит.

Часто организация заключает договор с банком, предоставляющим данную услугу. Преимуществом для организации является то, что при таких условиях она снимает с себя риск неполучения денежных средств, и одновременно это является отрицательным моментом для банка. На сегодняшний день большинство банков прекращают факторинговые программы из-за следующих причин:

1) факторинг предъявляет особые требования к ликвидности банка: ее должно быть достаточно для того, чтобы удовлетворять не только текущие, но и будущие запросы клиента в наличных денежных средствах. При этом банк обязан соблюдать жесткие нормативы по ликвидности, установленные Нацбанком Республики Беларусь;

2) банку сложно спрогнозировать себестоимость услуги факторинга, что приводит к неправильному определению себестоимости факторинговых услуг и неправильному назначению цены, тем самым упускается планируемая выгода.

Форфейтинг – это покупка долга, выраженного в оборотном документе, у кредитора на безвозвратной основе. Это означает, что покупатель долга (форфейтер) принимает на себя обязательство об отказе – форфейтинге – от обращения регрессивного требования к кредитору при невозможности получения денежных средств у должника. Покупка оборотного обязательства происходит со скидкой.

Форфейтинговыми ценными бумагами являются простой и переводной вексель. В отличие от традиционного учета векселей форфейтинг применяется при поставках на крупные суммы от шести месяцев до восьми лет во внешнеэкономических сделках, превращая экспортную сделку с отсрочкой платежа в наличную и кредитую дебиторскую задолженность других стран, в которых невозможно получить государственные экспортные кредиты или гарантии по ним.

То есть, для того чтобы минимизировать риски упущенной выгоды и неплатежа со стороны дебиторов организации–продавца, необходимо эффективно управлять данным видом активов.

Таким образом, управление дебиторской задолженностью является важным видом деятельности организации.

ЛИТЕРАТУРА

1 Костюкова, Е.И. Бухгалтерский управленческий учет / Е.И. Костюкова. – Москва: КноРус, 2015. – 268 с.

2 Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий) / Н. П. Кондраков. 5-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 584 с.

УДК 351.713:658

Студ. Л.Н. Ковалева

Науч. рук. ст. преп. И. В. Макаренко

(кафедра статистики, бухгалтерского учета, анализа и аудита, БГТУ)

**РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА АНАЛИЗА НАЛОГОВОЙ
НАГРУЗКИ И ОЦЕНКИ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ
(НА ПРИМЕРЕ ЗАВОДА ЖБИ УП «МИНСКМЕТРОСТРОЙ»)**

Финансово-хозяйственная деятельность организаций сопряжена с многочисленными рисками, управление которыми является важным фактором повышения и поддержания стабильности их финансового состояния. Одной из значимых групп рисков являются налоговые, поскольку с налогообложением связаны все сферы финансовой-хозяйственной деятельности организаций.

Оценка налоговых рисков является необходимым условием для нормального функционирования организации. Проведенный анализ литературных источников показал, что данный вопрос находится в поле зрения многих авторов, таких как Гончаренко Л.И., Гордеева О.В., Иванян А.Г., Пансков В.Г. и других. Однако единого методического подхода к оценке налоговых рисков организации на данный момент времени не существует. На основе изучения существующих методик предложен алгоритм анализа налоговой нагрузки и оценки налоговых рисков, представленный на рисунке и апробированный на примере Завода ЖБИ УП «Минскметрострой».

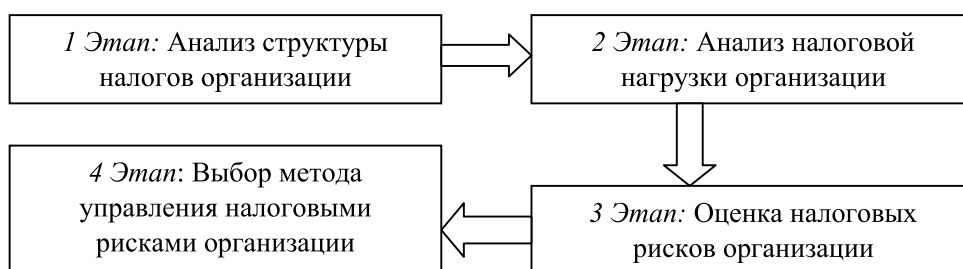


Рисунок – Предлагаемый алгоритм анализа налоговой нагрузки и оценки налоговых рисков организации