

- «вектор старения» Беларуси направлен из западной и северной областей через центральную в южную и восточную области;
- самая старая национальная группа Беларуси — евреи;
- коэффициент старости населения Беларуси выше, чем средние коэффициенты старости населения стран СНГ, 172 государств мира, демографически старых стран мира.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Доклад о развитии человека 2006. Что кроется за нехваткой воды: власть, бедность и глобальный кризис водных ресурсов / Пер с англ. — М.: Изд-во «Весь мир», 2006. — 440 с.
2. Медков, В.М. Демография: Учебник / В.М.Медков. — 2-е изд. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 681 с.
3. Национальный состав населения Республики Беларусь, его демографические характеристики и образовательный уровень. — Т. 2: итоги переписи нас. 1999 г.: Стат. сборник / Минстат Республики Беларусь. — Мн., 2001. — 497 с.
4. Никитенко, П.Г. Состояние и тенденции демографического развития Беларуси / П.Г.Никитенко, А.А.Раков. — Мн.: Право и экономика, 2003. — 60 с.
5. Регионы Республики Беларусь 2007: Стат. сборник. — Мн.: Минстат Республики Беларусь, 2007. — 832 с.
6. Статистический ежегодник 2007: Стат. сборник. — Мн.: Минстат Республики Беларусь, 2007. — 618 с.
7. Яцемирская, Р.С. Социальная геронтология: Учеб. пособие / Р.С. Яцемирская, И.Г. Беленькая. — М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1999. — 224 с.

ОЦЕНКА И ВЫБОР МЕР ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ РИСКУ НЕВЫПОЛНЕНИЯ ДОГОВОРОВ ПОСТАВКИ

Е.Н. Лапченко, БТЭУ
А.А. Быков, доктор экон. наук, доцент БГЭУ
Л.П. Авдашкова, доцент БТЭУ

Постановка проблемы

Построение перспективной модели белорусской экономики, контуры которой определены Национальной стратегией устойчивого развития до 2020 г. и детализированы Концепцией социально-ориентированного развития Республики Беларусь до 2015 г., требует решения широкого спектра экономических и социальных задач, направленных на обеспечение конкурентоспособности экономики и рост благосостояния граждан [1, с. 421]. Учитывая, что средством для реализации инвестиционных, инновационных, социальных и других государственных программ была и остается вновь созданная стоимость, одной из ключевых задач на микроэкономическом уровне, безусловно, является рост объемов производства и реализации продукции. Данная задача традиционно решается в рамках разработки маркетинговой стратегии предприятия посредством использования инструментов стимулирования сбыта и обеспечения конкурентоспособности продукции. С другой стороны, снижение продаж ниже допустимого порога влечет за собой убытки и угрозу банкротства предприятия. Поэтому задачу стимулирования сбыта следует также отнести к проблематике обеспечения экономической безопасности предприятия.

Исследование проблемы увеличения продаж на ряде белорусских предприятий в рамках формирования политики обеспечения их экономической безопасности позволило заключить, что ее успешное решение находится не только в плоскости маркетинга, но также может быть достигнуто с применением инструментов риск-менеджмента. Например, на одном из белорусских предприятий, осуществляющих производство мебели, выполняются в среднем только около 35% договоров на реализацию продукции. Процент выполнения клиентами договорных обязательств в данном случае является случайной величиной и представляет собой фактор риска. Поэтому проблема увеличения продаж на предприятии не может быть решена без учета риска исполнения договоров.

В данной статье предложена методика анализа и оценки эффективности решений, направленных на снижение риска невыполнения договоров поставки произведенной продукции. Методика базируется на применении методов статистического и дисперсионного анализа, а также модели «затраты-объем-прибыль» и позволяет в комплексе учесть основные риски, сопровождающие сбытовую деятельность предприятия: отказ от закупки, отказ от оплаты, неполной оплаты.

Методика оценки риска невыполнения договоров поставки

Ненадлежащее исполнение покупателями договорных обязательств в процессе купли-продажи продукции приводит к потере дохода предприятия-изготовителя и к дополнительным расходам. Неоплата, несвоевременная оплата поставленных товаров или отказ покупателя от произведенной для него продукции являются небла-

гоприятными для бизнеса событиями, ведущими к потерям. Данные потери можно охарактеризовать как хозяйственный риск, согласившись с мнением А. Ильина и В. Волкова, трактующих его как «опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным на рациональное использование ресурсов в данном виде предпринимательской деятельности» [2, с. 544].

Наибольший риск несвоевременного погашения дебиторской задолженности или невозможности ее восстановления, проявляющийся в сокращении выручки от реализации и как следствие прибыли, возникает в том случае, когда покупатель по договору должен оплатить продукцию после ее отгрузки. Лучший выход из этой ситуации — предоплата. Но в условиях конкуренции, борьбы за каждого клиента — это не всегда оптимальная мера.

Страхование рисков, связанных с неисполнением (ненадлежащим исполнением) договорных обязательств партнерами, особенно при экспортных операциях является хорошим вариантом передачи рисков страховой компании. Однако данная услуга требует уплаты страхователем страховой премии, т.е. предприятие соглашается нести дополнительные расходы вне зависимости от того, нарушит партнер договорные обязательства или нет.

В экономической литературе вопросам управления и анализа дебиторской задолженностью уделено значительное внимание. Однако лишь немногие исследователи рассматривают ее в контексте обеспечения экономической безопасности предприятия.

Так, И. Гусев в своем диссертационном исследовании [3] указал на необходимость системного контроля дебиторской задолженности как одного из направлений системы защиты экономической безопасности хозяйствующих субъектов. Л. Догиль [4, с. 57], рассматривая вопросы управления хозяйственным риском, важное место отводит «коэффициенту среднего срока дебиторской задолженности». Однако комплексного исследования по оценке хозяйственных рисков, связанных с ненадлежащим исполнением договорных обязательств нами замечено не было, что продиктовало необходимость заняться изысканиями в данном направлении.

Проведенный анализ исполнения договорных обязательств на одном из белорусских предприятий, осуществляющих производство мебели, выявил следующую ситуацию. В 2007 году отделом реализации предприятия было заключено 20 договоров с иностранными покупателями на поставку мебели, реализуемой за доллары США. Информация по их выполнению представлена в таблице 1.

Таблица 1

Выполнение договоров поставки мебели иностранным покупателям в 2007 г.
(долл. США)

Вид договоров в зависимости от условий оплаты	Количество договоров	Сумма договоров	Сумма отгрузки	Выполнение договоров, %
Все договора	20	5235700	1859236,39	35,51
в том числе				
- по предоплате	14	2955700	628859,35	21,28
- с отсрочкой платежа	6	2280000	1230377,04	53,96

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что план по отгрузке мебели зарубежным покупателям, реализуемой за доллары США, в целом выполнен на 35,51%, в том числе по договорам на условиях предоплаты — на 21,28%, с отсрочкой платежа — на 53,96%. Следует также отметить, что по двум заключенным договорам на условиях предоплаты на сумму 350000 долл. США отгрузка не производилась в связи с непоступлением средств.

Невыполненные контракты — это прямой ущерб предприятию, который проявляется в виде потери маржинальной прибыли. Расчеты предлагается производить именно по маржинальной прибыли, так как ее размер — это размер потенциальной прибыли от реализации товаров, которую может получить предприятие, минимизируя постоянные расходы. Учет поглощенных затрат при большом ассортименте производимой продукции по мнению специалиста в области управленческого учета Т. Скоуна, может привести к неверному расчету себестоимости отдельных видов продукции [5, с. 44] и, как следствие, к неверному определению полученной прибыли каждой единицы продукции.

Оценку потенциального ущерба от невыполнения контрактов нами предлагается производить по формуле 1:

$$Y = CK \cdot P_{мп} \cdot (1 - СВД), \quad (1)$$

где Y — годовой ущерб от невыполнения контрактов, руб.;

CK — общая годовая стоимость контрактов, руб.;

$P_{мп}$ — рентабельность продукции по маржинальной прибыли, отн. ед.;

$СВД$ — степень выполнения договорных обязательств, отн. ед.

Данные для расчета годового ущерба от невыполнения плана реализации заключенных договоров на поставку мебели, реализуемой за доллары США, представлены в таблице 2.

Таблица 2

Исходная информация для расчета годового ущерба от невыполнения договоров поставки мебели, реализуемой за доллары США, в пересчете на рубли

Показатели	Факт 2007 г.
1. Выручка от реализации товаров, тыс. руб.	29181506
2. Переменные затраты, тыс. руб.	19966175
3. Маржинальная прибыль, тыс. руб.	9215331
4. Постоянные затраты, тыс. руб.	11433214
5. Прибыль (убыток) от реализации товаров, тыс. руб.	-2217883
6. Рентабельность по маржинальной прибыли, отн. ед.	0,32
7. Общая годовая стоимость контрактов, долл. США	5235700
8. Степень выполнения договорных обязательств, отн. ед.	0,3551

Подставив значения соответствующих показателей в формулу 1, определим, что годовой ущерб от невыполнения контрактов (Y) равен:

$$5235700 \cdot 0,32 \cdot (1 - 0,3551) = 1080481 \text{ долл. США}$$

Проведенное исследование выявило, что основная причина невыполнения контрактов — отсутствие необходимых средств у покупателя для работы на условиях предоплаты. Это подтверждается данными таблицы 1, свидетельствующих о том, что наиболее приемлемым условием для клиента является отсрочка платежа. Соотношение суммы отгруженной продукции (товаров) к сумме договоров по указанной позиции составило 53,96 %.

Данное обстоятельство позволило предположить, что отпуск мебели с отсрочкой платежа приведет к увеличению соотношения отгруженной продукции к сумме договоров, что предполагает целесообразным проанализировать выделенную нами причину невыполнения заключенных контрактов — «отсутствие необходимых средств у клиента для работы на условиях предоплаты», проверив целесообразность ее устранения.

На основании вышеизложенного, нами была выдвинута **гипотеза** о том, что *отсрочка платежа способствует увеличению исполнения договоров (увеличению соотношения отгруженной продукции к сумме договоров)*.

Однако любая выдвинутая гипотеза, требует проверки правдоподобия, основанной на следующем принципе: маловероятные события считаются невозможными, а события, имеющие большую вероятность, считаются достоверными [6, с. 160].

Проверка статистической гипотезы

Пусть соотношение отгруженной продукции к сумме договоров на условиях предоплаты — случайная величина ξ , соотношение отгруженной продукции к сумме договоров на условиях отсрочки платежа — случайная величина η . Для проверки выдвинутой нами гипотезы, необходимо проверить статистическую гипотезу о равенстве генеральных средних и генеральных совокупностей ξ и η . Поскольку генеральные средние не известны, то воспользуемся их оценками по выборочным совокупностям $X = \{0,1527; 0,0000; 0,2020; 0,1380; 0,5687; 0,0909; 0,2845; 0,5128; 0,0531; 0,9484; 0,2801; 0,1768; 0,2547; 0,0000\}$ — отношение суммы отгрузки к сумме договоров на условиях предоплаты и $Y = \{0,3971; 0,6007; 0,4261; 0,2704; 0,6358; 0,7374\}$ — отношение суммы отгрузки к сумме договоров на условиях отсрочки платежа.

Взяв за основу общую схему проверки статистических гипотез [6, с. 186–188], проверим состоятельность выдвинутого нами предположения о том, что отсрочка платежа способствует увеличению соотношения отгруженной продукции к сумме договоров, т.е. гипотезу о неравенстве средних значений двух выборок $X \neq Y$.

На основании выборочных совокупностей для доказательства нашего утверждения выдвигается простая статистическая гипотеза о равенстве средних значений выборок X и Y , т.е. $H_0: X = Y$. В контексте нашего исследования это означает, что перевод всех договоров на отсрочку платежа не будет способствовать увеличению соотношения отгруженной продукции к сумме договоров. Альтернативная гипотеза — $H_1: X \neq Y$ — средние значения выборок X и Y не равны, т.е. увеличение соотношения отгруженной продукции к сумме заключенных договоров произойдет вследствие изменения платежной политики предприятия в сторону внедрения отсрочки платежей по всем заключенным договорам поставки мебели иностранным покупателям, реализуемой за доллары США.

Прежде чем проверять гипотезу о равенстве средних, необходимо выяснить, являются ли генеральные совокупности распределенными по нормальному закону. Поэтому для случайной величины ξ при заданном уровне

значимости $\alpha = 0,05$ выдвигается гипотеза $H_0: F^*(x) = F(x)$, где $F^*(x)$ — эмпирическая функция распределения, рассчитанная по выборке X ; $F(x)$ — известная теоретическая функция нормального распределения с параметрами a и σ^2 :

$$F(x) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^x e^{-\frac{(t-a)^2}{2\sigma^2}} dt.$$

С помощью критерия Пирсона по выборке X при среднем значении $\bar{X} = 0,26163$, стандартном отклонении $\sigma_x = 0,259805$ и объеме выборки 14, были получены наблюдаемое значение статистики $\chi^2_{\text{набл}} = 3,167097$, критическое значение статистики $\chi^2_{\text{кр}} = 3,841459$. Так как $\chi^2_{\text{набл}} < \chi^2_{\text{кр}}$ ($3,167 < 3,841$), то нет оснований для отклонения нулевой гипотезы о нормальном распределении случайной величины ξ с параметрами $a = 0,2616$, $\sigma = 0,2598$. Значит, предположение о нормальном законе распределения соотношения отгруженной продукции к сумме заключенных договоров на условиях предоплаты верно в 95% случаев наблюдений.

Аналогичные расчеты по выборке Y также подтвердили предположение о нормальном законе распределения соотношения отгруженной продукции к сумме заключенных договоров на условиях отсрочки платежа, которое верно в 95% случаев наблюдений.

Проверка гипотезы о равенстве средних значений ($H_0: \bar{X} = \bar{Y}$) основывается на знании соотношения между дисперсиями генеральных совокупностей ξ и η , распределенных по нормальному закону при неизвестных их математических ожиданиях. Выдвигается гипотеза $H_0: \sigma_\xi^2 = \sigma_\eta^2$. при альтернативной гипотезе $H_1: \sigma_\xi^2 \neq \sigma_\eta^2$, где σ_ξ^2 и σ_η^2 — генеральные дисперсии.

Проверка гипотезы H_0 осуществляется с помощью F -статистики, используя инструмент анализа «Двухвыборочный F -тест для дисперсий» пакета «Анализ данных» MS Excel. Так как наблюдаемое значение $F_{\text{набл}}$ попадает в область допустимых значений, т.е. $F_{\text{набл}} < F_{\text{кр}}$ ($2,206 < 4,655$), то нет оснований отвергнуть нулевую гипотезу ($H_0: \sigma_\xi^2 = \sigma_\eta^2$) о равенстве дисперсий по двум способам оплаты отгруженной продукции (на условиях предоплаты и отсрочки платежа) при уровне значимости $\alpha = 0,05$.

Проверка гипотезы о равенстве средних значений выборок X и Y была выполнена с помощью t -статистики, используя инструмент анализа «Двухвыборочный t -тест с одинаковыми дисперсиями» пакета «Анализ данных» MS Excel. Так как генеральные дисперсии случайных величин ξ и η не известны, используем их выборочные оценки — исправленные дисперсии S_x^2 и S_y^2 . Результаты проверки гипотезы $H_0: \bar{X} = \bar{Y}$, где σ_ξ^2 и σ_η^2 неизвестны и $\bar{\sigma}_\xi^2 = \bar{\sigma}_\eta^2$ показали, что наблюдаемое значение t -статистики не попадает в область допустимых значений, т.е. $|t_{\text{набл}}| > t_{\text{кр}}$ ($2,138 > 2,101$), поэтому имеются основания отвергнуть нулевую гипотезу $H_0: \bar{X} = \bar{Y}$ на уровне значимости $\alpha = 0,05$ при альтернативной гипотезе $H_1: \bar{X} \neq \bar{Y}$. Более того, так как $|t_{\text{набл}}| > t_{\text{кр}}$ односторон. ($2,138 > 1,734$), то принимается гипотеза $H_1: \bar{X} < \bar{Y}$, т.е. среднее значение соотношения отгруженной продукции к сумме договоров по предоплате меньше аналогичного значения по отсрочке платежа.

P -значение представляет собой максимальный уровень значимости (максимальная вероятность), при которой случайная величина, с помощью которой принимается решение о принятии или отклонении нулевой гипотезы попадает в критическую область гипотезы [6, с. 185].

В зависимости от найденного P -значения возможен один из выводов:

- если $P > 0,1$, то имеется хорошее согласие с H_0 ;
- если $P = 0,05$, то есть сомнения в истинности H_0 ;
- если $P = 0,02$, то имеется довольно сильный довод против гипотезы H_0 ;
- если $P \leq 0,01$ то гипотеза H_0 почти наверняка не подтверждается.

Согласно результатам проведенного t -теста P -значение равно 0,046, т.е. близко к 0,05, следовательно есть сомнения в истинности $H_0: \bar{X} = \bar{Y}$. Таким образом верна альтернативная гипотеза H_1 о том, что средние значения выборок не равны.

Проведенная проверка, позволила доказать состоятельность выдвинутой нами статистической гипотезы о том, что отсрочка платежа способствует увеличению исполнения договоров (увеличению соотношения отгруженной продукции к сумме договоров). Средние значения двух выборок не равны. Максимальная вероятность того, что средние значения выборок равны — 0,046.

Для упрощения расчетов P -значение можно рассчитать с помощью статистической функции ТТЕСТ MS Excel, также определяющую необходимую вероятность.

Аналогичный вывод о том, что переход на условия оплаты с отсрочкой платежа повлияет на увеличение отношения суммы отгрузки к сумме договоров можно также сделать, проведя однофакторный дисперсионный анализ. Данные расчеты, в связи с ограниченностью объема статьи, нами опускаются.

Оценка эффективности мер по снижению риска невыполнения договоров поставки

Установленная вероятность позволяет рассчитать отдачу от изменения платежной политики предприятия, которая, по нашему мнению, проявляется в виде снижения ожидаемого ущерба от невыполненных контрактов.

Отдачу от выбранного мероприятия (изменение суммы потенциального ущерба от невыполнения контрактов) нами предлагается рассчитать по формуле 2:

$$\Delta Y = SK \cdot P_{мп} \cdot (СВД_{после} - СВД_{до}) \cdot (1 - P), \quad (2)$$

где ΔY — изменение годового ущерба от невыполнения контрактов, произошедшее вследствие проведения мероприятия, направленного на его снижение, руб.;

СВД_{после} — степень выполнения договорных обязательств после проведения мероприятия, направленного на снижение ущерба, отн. ед.;

СВД_{до} — степень выполнения договорных обязательств до проведения мероприятия, направленного на снижение ущерба, отн. ед.;

P — максимальная вероятность того, что изменение платежной политики предприятия не повлияет на увеличение соотношения отгруженной продукции к сумме заключенных договоров на ее поставку.

Подставив данные в формулу 2, учитывая тот факт, что после изменения платежной политики договора будут выполняться не ниже фактического размера по договорам с отсрочкой платежа — 53,96% (табл. 1), рассчитаем возможную сумму отдачи от выбранного мероприятия:

$$\Delta Y = 5235700 \cdot 0,32 \cdot (0,5396 - 0,3551) \cdot (1 - 0,046) = 294896 \text{ долл. США}$$

Таким образом, изменение платежной политики предприятия (отпуск товаров с отсрочкой платежа) снизит годовой ущерб от неисполнения договорных обязательств покупателями на 294896 долл. США, что составляет 27,3% от общего ущерба невыполнения контрактов (294896:1080481·100).

Однако, несмотря на видимый эффект от внедрения мероприятия, не следует оставлять без внимания тот факт, что любое действие, направленное на изменение существующего порядка, требует дополнительных расходов и связано с определенными потерями.

При изменении платежной политики, по нашему мнению, предприятие понесет потери: 1) связанные с ростом дебиторской задолженности (ПД_т); 2) связанные с невыполнением клиентами договорных обязательств по оплате контрактов (ПД_к).

В данном случае имеется в виду не расход ресурсов, а гипотетические потери, которые понесет предприятие вследствие отклонения реального хода хозяйственной деятельности от плана.

Потери, связанные с ростом дебиторской задолженности, заключаются в том, что любая отсрочка платежа ведет к уменьшению реальной стоимости суммы задолженности под воздействием таких факторов как инфляция, процентный доход (если рубль будет помещен в банк).

Потери, связанные с ростом дебиторской задолженности (ПД_т) нами предлагается рассчитывать по формуле 3:

$$ПД_t = SK_{ср} \cdot Ч_k \cdot r \cdot 365 \text{ ДО}, \quad (3)$$

где SK_{ср} — средняя сумма контракта по предоплате, руб.;

Ч_к — число контрактов, по которым увеличивается отсрочка платежа (по предоплате), ед.;

r — ставка по кредитам, отн. ед.;

ДО — длительность отсрочки платежа, дней.

Данные для расчета потерь, связанных с ростом дебиторской задолженности представлены в таблице 3.

Таблица 3

Данные для расчета потерь, связанных с ростом дебиторской задолженности

Показатели	Значение
Ставка по кредитам, отн. ед.	0,16
Длительность отсрочки платежа, дней	45
Число контрактов, по которым увеличивается отсрочка, ед.	14
Средняя сумма контракта по предоплате, долл. США	211121,4

Потери, связанные с ростом дебиторской задолженности в результате изменения существующей платежной политики (увеличения отсрочки платежа до 45 дней) при прочих равных условиях могут составить 58304 долл. США:

$$211121,4 \cdot 14 \cdot 0,16 \cdot 365 \cdot 45 = 58304 \text{ долл. США.}$$

Потери, связанные с невыполнением клиентами договорных обязательств по оплате контрактов заключаются в учете того факта, что даже при работе на условиях отсрочки платежа, некоторые клиенты несвоевременно погашают возникшую задолженность за полученную продукцию. Данное обстоятельство, по нашему мнению, обязывает предположить распространение сложившихся тенденций и на клиентов, переводимых на условия отсрочки платежа.

Потери, связанные с невыполнением клиентами договорных обязательств по оплате контрактов (ПД), нами предлагается рассчитывать по формуле 4:

$$\text{ПД} = \text{СКср} \cdot \text{Чк} \cdot \text{Дн} \cdot (1 - \text{До}), \quad (4)$$

где Дн — доля контрактов с отсрочкой, по которым клиенты не полностью выполняют обязательства, отн. ед.;

До — доля оплаченных обязательств, отн. ед.

Так из 6 контрактов с отсрочкой платежа, обязательства не были выполнены в полном объеме в 4-х случаях. То есть доля контрактов с отсрочкой, по которым клиенты не полностью выполняют обязательства (Дн), составляет 0,67 (4:6). По данным контрактам было отгружено мебели на сумму 897359,68 долл. США, оплачено — 786982,61 долл. США. Т.е. оплачено 87,7% $(786982,61:897359,68) \cdot 100$. Следовательно, доля оплаченных обязательств (До) — 0,877.

Подставив значения в формулу 4, рассчитаем сумму потерь, связанных с невыполнением клиентами договорных обязательств по оплате контрактов:

$$211121,4 \cdot 14 \cdot 0,67 \cdot (1 - 0,877) = 223776 \text{ долл. США.}$$

Общий эффект от изменения платежной политики предприятия (Э) определяется как разность между уменьшением годового ущерба от невыполнения контрактов, произошедшего вследствие проведения мероприятия, направленного на его снижение (ΔУ) и суммой потерь, связанных с изменением платежной политики предприятия по формуле 5:

$$\text{Э} = \Delta\text{У} - (\text{ПД}_1 + \text{ПД}). \quad (5)$$

Подставив полученные выше значения показателей, получаем следующий результат:

$$\text{Э} = 294896 - (58304 + 223776) = 294896 - 282080 = 12816 \text{ долл. США}$$

Таким образом, произведенные расчеты показывают, что увеличение отсрочки платежа до 45 дней, приведет к экономическому эффекту в размере 12816 долл. США. Такой эффект предположительно будет достигнут в случае, если увеличение отсрочки платежа приведет к росту процента исполнения заключенных договоров с 35,5% до 54%, при этом 4,6% контрактов на поставку продукции, вероятно, по-прежнему не будет выполняться.

Несмотря на наличие ожидаемого эффекта от изменения платежной политики предприятия, подходить к ее изменению необходимо с особой осторожностью, так как пропорционально увеличению количества клиентов, переводимых на условия отсрочки платежа, увеличивается риск невозврата средств. В данном случае службе экономической безопасности предприятия необходимо, прежде всего, тщательно изучить клиентов, чтобы правильно оценить риск, т.е. точно знать, на сколько дней и на какую сумму можно предоставить кредит конкретному покупателю. Помочь в этом могут компании, предоставляющие услуги в области сбора, анализа и предоставления деловой информации и кредитных рекомендаций. Например, компания «Дан энд Брэдстрит Норд»¹ — официальный представитель международной корпорации D&B, глобальная база данных которой содержит информацию о 100 миллионах компаний из 214 стран мира. Компания «Дан энд Брэдстрит Норд» оказывает услуги по поиску поставщиков и клиентов, маркетинговые услуги по определению оптимальности рынка и выхода на новые рынки, оценивает надежность компаний.

Проведенные расчеты показали, что довести уровень исполнения договоров на поставку продукции до 100% только за счет изменения платежной политики предприятия невозможно — и это также является результатом применения разработанной методики. Другими возможными причинами отказа клиентов от выполнения контрактов могут быть несоответствие ассортимента продукции требованиям покупателей, а также наличие продукции конкурентов, более полно соответствующей требованиям клиента.

С целью проверки достоверности данных предположений следует проводить мониторинг причин отказа клиентов от сделок с последующим формулированием и проверкой статистических гипотез с применением разработанной методики. Результатом мониторинга может стать не только рост исполнения договоров, но также и заключение новых договоров купли-продажи.

¹ Материал с сайта «Дан энд Брэдстрит Норд» <http://www.dnb.spb.ru/?p=news>

Выводы

Таким образом, разработка и применение методики оценки и выбора мер противодействия риску невыполнения договоров поставки является иллюстрацией риск-ориентированного подхода к обеспечению экономической безопасности предприятия. В данном случае решается задача снижения специфической группы рисков — рисков упущенной выгоды, которая близка к традиционной для любого предприятия задаче увеличения продаж. Традиционно для количественного обоснования решений по увеличению продаж используют детерминированную функциональную зависимость «цена-сбыт», описать которую достаточно сложно. Применение риск-ориентированного подхода и экономико-статистических методов позволяет не только выявить причины снижения продаж, но и определить количественную зависимость между затратами на рост сбыта и финансовым результатом предприятия. Проведенное исследование также обосновывает необходимость детального мониторинга не только покупателей продукции предприятия, но также и клиентов, отказавшихся от сделки. Результаты мониторинга позволят скорректировать политику продаж и снизить тем самым риски упущенной выгоды.

СПИСОК ИСПОЛЪЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Национальная экономика Беларуси: учебник. Под ред. д-ра экон. наук, проф. В.Н. Шимова. — Мн.: БГЭУ, 2006. — 751 с.
2. Экономика предприятия: Учеб. пособие / В.П. Волков [и др.]; под общ. ред. А.И. Ильина, В.П. Волкова. — М.: Новое знание, 2003. — 677 с.
3. Гусев, И.В. Экономическая безопасность хозяйствующих субъектов: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. / И.В. Гусев. — М., 2006. — 185 с.
4. Догиль, Л.Ф. Управление хозяйственным риском: Учеб. пособие / Л.Ф. Догиль. — Мн.: Книжный дом «Мисанта», 2005. — 224 с.
5. Скоун Т. Управленческий учет / Пер. с англ. под ред. Н.Д. Эриашвили. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. — 179 с.
6. Четыркин, Е.М. Вероятность и статистика / Е.М. Четыркин, И.Л. Калихман. — М.: Финансы и статистика, 1982. — 319 с.

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Н.Н. Затолгутская, доцент БТЭУ, канд. экон. наук

Процессы, происходящие на рынке недвижимости, являются одними из ключевых во всей экономике Республики Беларусь. В условиях формирования инновационной экономики возникает необходимость оказания поддержки на государственном уровне такому важному финансовому инструменту, как лизинг. Сложности, препятствующие развитию лизинга недвижимости, связаны с оформлением договоров лизинга, предметом которых является недвижимое имущество, а также в их государственной регистрации. В силу этого в контексте данной проблемы в статье показаны преимущества приобретения объектов недвижимости в лизинг для субъектов хозяйствования Республики Беларусь, предложены условия осуществления сделок лизинга с недвижимостью.

В Республике Беларусь основная часть лизинговых операций осуществляется с движимым имуществом, объектами которого выступают оборудование, автотранспортная и прочая техника. Подавляющей частью лизинговых операций на западных инвестиционных рынках являются сделки с недвижимым имуществом. В качестве объектов лизинга классической недвижимости выступают здания и сооружения организаций, рынки, магазины, банки, нефтескважины, газоскважины, электростанции и др.

Хотя и наблюдается динамичный рост спроса на объекты недвижимости административного и производственного назначения со стороны субъектов хозяйствования Республики Беларусь, передача в лизинг объектов недвижимости распространяется пока слабо. В настоящее время лизинг недвижимости занимает менее 1% всего рынка лизинга в Республике Беларусь, в то время как в Европе он по полярности находится на том же уровне, что и лизинг оборудования (до 18%).

Сложность работы с недвижимостью в Республике Беларусь связана с административными ограничениями, продолжительностью срока амортизации недвижимого имущества, а также с неповоротливым механизмом государственной регистрации сделок с недвижимостью и перехода права собственности на нее. В Российской Федерации, в отличие от Республики Беларусь, лизинг недвижимости регулируется нормами Гражданского кодекса РФ и Федеральным законом «О финансовой аренде (лизинге)».

В силу этого в Республике Беларусь следует разработать подобные нормы по лизингу недвижимости. При этом следует учесть, что объектами лизинга могут выступать только законченные объекты недвижимости, т. е.