

вает духовное творчество и рассматривает инновацию в контексте научной и умственной деятельности. Технические науки сосредотачивают внимание на технологической стороне изменений принципиально новых техник и технологий. А экономическая наука фиксирует не только процесс внедрения, но и коммерциализацию новшества (причем независимо от его содержания, будет ли это технология или продукт, новый метод организации или структурные изменения). Речь идет о различных аспектах реализации инноватики и ее концепций, включающих в себя знания о сущности инноваций, инновационных циклах, инновационных процессах, инновационной деятельности, в т.ч. и в торговле.

Литература

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие. – СПб.: Питер, 2000. – 208 с.
2. Колонтай М.М. Инновационный менеджмент. – Мн.: БГЭУ, 1997. – 191 с.
3. Современный словарь иностранных слов/ Л.М. Баш, А.В. Боброва и др. 3-е изд., доп. – М.: Цитадель-трейд, 2002. – 960 с.
4. Яковец Ю.В. Ускорение научно-технического прогресса: теория и экономический механизм. – М.: Экономика, 1988. – 335 с.
5. Кабаков В.С. Нововведения в хозяйственном механизме в условиях интенсификации производства. – М.: Высш. шк., 1988. – 95 с.
6. Уткин Э.А., Морозова Н.И., Морозова Г.И. Инновационный менеджмент. – М.: АКАЛИС, 1996. ? 208 с.
7. Кулагин А., Логинов В. Структурные сдвиги и инновационный процесс/ Экономист. ? 1993, № 5 ? С. 37-46
8. Дадалко С.В., Кадинова Е.Р. Инновационная деятельность в Республике Беларусь. – Мн.: Армига-Маркетинг; Менеджмент, 2000. – 88 с.

О. А. Пузанкевич, канд. экон. наук, доцент, БГЭУ (г. Минск)

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Сложность современной экономической ситуации, в которой функционируют субъекты хозяйствования, требует более пристального внимания к вопросам укрепления их финансового состояния. В период кризиса, когда традиционные методы теряют свою актуальность, необходимым становится обоснование и применение новых, прогрессивных форм организации финансовой деятельности предприятий. В данной ситуации приоритетность отводится дебиторской задолженностью, поскольку замораживает часть потенциальных доходов в долгосрочных расчетах. Поэтому совершенствование организации управления дебиторской задолженностью является необходимым процессом при сохранении платежеспособности и финансовой стабилизации субъектов хозяйствования в период влияния мирового финансового кризиса.

Главной целью управления дебиторской задолженностью является оптимизация ее величины и ускорение цикла оборота средств в расчетах для улучшения платежеспособности предприятия. Достижению этой цели способствуют:

- * обоснование экономической целесообразности используемых форм расчетов за реализованную продукцию с учетом предполагаемых затрат, связанных с финансированием задолженности и получением прибыли;

- выбор рациональной стратегии предоставления коммерческих кредитов;
- постоянный контроль и действенные меры по взиманию платежей.

Учитывая степень риска, финансовое состояние предприятия, а также цели его функционирования различают 3 стратегии построения кредитной политики предприятия: консервативная, активная и умеренная. Конкретное содержание этих стратегий при управлении дебиторской задолженностью вызвано уровнем финансовой независимости субъекта и условиями предоставления коммерческого кредита покупателям.

При консервативной стратегии продавец (производитель) пытается практически исключить риск неплатежеспособности клиентов, что возможно при полном отказе от продажи продукции в кредит. В исключительных случаях коммерческий кредит в незначительной сумме может быть предоставлен только постоянным клиентам, которые зарекомендовали себя солидными плательщиками. Дополнительно предусматривается материальное обеспечение кредита (например, вексель, оплату которого гарантирует банк или страховая компания). Консервативная стратегия позволяет избежать потери от неплатежеспособности клиентов, однако ограничивает возможности расширения объема продаж, прежде всего тогда, когда иные хозяйственные субъекты используют активную политику кредитования.

Ее противоположностью является активная стратегия, которая расширяет возможности широкого кредитования покупателей, даже при наличии высокой степени неплатежеспособности. Она способствует увеличению круга дополнительных клиентов, объема реализации продукции, однако требует наличия значительных источников финансирования дебиторской задолженности для покрытия возрастающих финансовых затрат. Такая политика может привести к увеличению риска, связанного с повышением объема средств в расчетах, удлинению цикла конверсии дебиторской задолженности. Особенно негативные последствия появляются тогда, когда последующие коммерческие кредиты выдаются тем покупателям, которые не погасили прежних обязательств. В таких случаях неплатежеспособность одного покупателя может повлечь за собой ухудшение финансового состояния многих партнеров и привести к банкротству (эффект домино).

Умеренная стратегия характеризуется большей гибкостью в предоставлении коммерческих кредитов. В зависимости от степени риска, финансового состояния предприятия, перспектив его развития дифференцируется объем, сроки и условия выдачи кредита. Предоставляется возможность отсрочки погашения задолженности постоянному клиенту, который переживает временные финансовые трудности, однако существуют реальные шансы их преодоления.

Реализация стратегии управления дебиторской задолженностью призвана минимизировать ее величину и сроки погашения, что во многом зависит от предполагаемого уровня рентабельности производства, допустимой степени риска и финансовых возможностей погашения обязательств. Последние проблемы могут быть решены благодаря обоснованной кредитной политике. К ее важнейшим элементам относятся: установление оптимального объема кредита, сроков его предоставления, а также материального обеспечения своевременности погашения. Поэтому, предоставляя коммерческий кредит предприятие должно исходить из обоснования своих решений посредством:

- установления возможности увеличения спроса на реализацию продукции и целесообразности ее продажи в кредит;
- оценки деятельности и кредитоспособности покупателя или заказчика;
- определения взаимовыгодных условий выдачи кредита;

- применения эффективных методов взимания дебиторской задолженности.

Первоочередные управленческие решения в реализации кредитной политики направлены на ознакомление с деятельностью покупателя (учредительные документы, длительность и направление хозяйствования, его рейтинг на рынке). Рейтинг покупателя возникает как результат положительных творческих и экономических характеристик работы, а также нравственного поведения данного хозяйственного субъекта. При оценке учитывается качество продукции и ее конкурентоспособность, техническая новизна, организация производства, экономический и кадровый потенциал. Не менее важное значение имеет репутация предприятия и его руководства: компетентность, обязательность, порядочность.

Важную роль в снижении степени риска при предоставлении коммерческого кредита играет оценка кредитоспособности покупателя. Кредитоспособность предприятия можно установить на основе баланса активов и пассивов, отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств и других данных бухгалтерского учета и отчетности. При определении кредитоспособности оцениваются:

- финансовые результаты предприятия за ряд лет (прибыль, убытки, рентабельность, уровень ликвидности) в динамике и их прогнозы на перспективу;
- структура имущества и капитала;
- степень задолженности и показатели финансовой независимости;
- эффективность использования важнейших элементов производства.

Учитываются также перспективы развития предприятия-покупателя и возможности совершенствования важнейших финансовых показателей. Оценивая кредитоспособность акционерных обществ, следует обращать внимание не только на достигнутую прибыль, но и ее использование на выплату дивидендов и развитие, а также модернизацию производственного потенциала. Во многих случаях используется анализ SWOT с помощью которого определяются положительные и отрицательные стороны деятельности предприятия и его окружения. Многие предприятия развитых стран оценку кредитоспособности своих партнеров производят на основе информации, полученной от специализированных фирм, агентств, которые собирают, обрабатывают и за определенную плату представляют эти данные заказчикам (кредитодателям).

Вместе с тем одним из важнейших факторов, определяющим величину и целесообразность предоставления коммерческого кредита является выгода, которую можно получить в результате осуществления соответствующих транзакций. С этой целью заемщиком разрабатывается калькуляция, обосновывающая эффект от предоставления коммерческого кредита исходя из оценки следующих данных:

- величины ожидаемого роста доходов от реализации в результате предоставления коммерческого кредита;
- изменения уровня переменных затрат (при этом постоянные затраты остаются прежними);
- повышения объема дебиторской задолженности в связи с увеличением реализации и соответственно роста расходов на финансирование реализации.
- предполагаемого уровня финансирования задолженности, к которому относятся: проценты за привлечение банковского кредита на время отсрочки платежей, а также управленческие расходы.
- величины потерь, образующихся в случае нарушения сроков оплаты или непогашения задолженности. Они возникают как следствие инфляционных процессов (снижения покупательной способности денег), уплаты штрафов, пени за несвоевременное погашение обязательств и т. д.

Либерализацию кредитной политики целесообразно осуществлять в ситуации, когда производственные возможности предприятия значительно превышают спрос на его продукцию, а снижение уровня затрат во многом зависит от увеличения объема реализации материальных ценностей и услуг. При этом необходимо изучить конъюнктуру товарного и финансового рынков, платежеспособность потенциальных клиентов, также возможности привлечения на выгодных условиях заемных средств.

Увеличение периода кредитования повышает степень риска, в связи с опозданием поступлений денежных средств, соответственно и расходы, вынужденные неплатежеспособностью клиентов. Поэтому и в данных случаях целесообразно разрабатывать калькуляции, позволяющие дать ответ, насколько выгодными являются соответствующие операции. Однако нельзя забывать, что предоставление коммерческого кредита на длительные сроки значительно повышает уровень риска и поэтому требует постоянного контроля, а также рациональной организации взимания дебиторской задолженности. Ограничение риска можно предупредить с помощью материального обеспечения этих операций, которые в последствии позволят ускорить погашение дебиторской задолженности. В последнее время международная практика использует разные формы обеспечения кредитного риска. К ним относятся: применение векселей, личного поручительства юридических и физических лиц, гарантии банка, предоставление права принудительного взыскания дебиторской задолженности. Наиболее распространенным является предоставление векселей, которые могут быть куплены банком или переданы в качестве расчетного документа при оплате задолженности разным партнерам. Для укрепления значимости векселя, как формы обеспечения задолженности используются дополнительные поручительства третьих лиц, которые подтверждают в случае необходимости участие в полном или частичном погашении стоимости векселя.

Гарантии банка выступают в том случае, когда кредитное учреждение принимает на себя ответственность регулирования задолженности в пределах установленного лимита. Особое распространение в развитых странах получило страхование кредитов. В Англии, Германии, Голландии страховые фирмы уже много лет страхуют коммерческие кредиты и обеспечивают возможность возмещения финансовых потерь.

В отечественной практике распространенным остается вексель, как форма гарантии возврата дебиторской задолженности. До сегодняшнего дня действует трудоемкая система учета и контроля за своевременной оплатой счетов по отгруженной продукции. Хотя произошло ускорение оформления платежных документов и их передачи в банк, но по-прежнему, значительная сумма платежей поступает не своевременно. В настоящее время с учетом сложной экономической ситуации часто образуются заторы платежей. Уровень дебиторской задолженности постоянно возрастает. Это позволяет сделать вывод, что существующая система учета отгруженной продукции и предстоящих платежей, жесткая кредитная политика большинства предприятий не способствуют ее снижению. Поэтому возрастает значение внедрения рациональной системы управления дебиторской задолженности, учитывая текущие выгоды и долгосрочные прогнозы функционирования предприятия. Прежде всего, целесообразно обосновать кредитную политику, руководствуясь следующими положениями:

1. Первостепенной задачей остается не минимизация средств в расчетах, а максимизация доходов от реализации продукции. Выбор пропорций между этими категориями зависит прежде всего, от производственных возможностей и рентабельности продукции. Если предприятие отличается высоким ее уровнем, то может себе позволить дифференциацию кредитной политики в зависимости от степени риска и плате-

жеспособности отдельных клиентов. В обратной ситуации основной задачей остается снижение значительного объема просроченной дебиторской задолженности.

2. Ключевые условия выдачи кредита должны быть доступными, понятными и строго соблюдаться в процессе кредитования.

3. Все параметры кредитной политики должны иметь конкретный характер т.е. фиксировать максимальные изменения объема дебиторской задолженности во взаимосвязи с такими экономическими показателями как: спрос, предложение, потенциальный объем продаж, уровень затрат, доходов, кредитный риск. Все эти соотношения обосновываются на основе детального анализа, конъюнктуры товарного и финансового рынка, тенденций их количественных и качественных изменений, а также важнейших факторов, влияющих на движение соответствующих показателей.

Пуценкова, Т.М., УО «БГЭУ» (г. Минск)

ПОЛИТИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Становление рыночных отношений и нового мышления, развитие предпринимательства, основанного на многообразии форм собственности и хозяйствования, требует глубоких перемен в сфере производства и продажи потребительских товаров. Особую значимость приобретает формирование новых отношений в области товародвижения продукции перерабатывающих предприятий. Необходимо рассматривать перерабатывающие предприятия в постоянной взаимосвязи с поставщиками сырья и рынками сбыта продукции молока и продуктов его переработки. Вместе с тем, процесс формирования снабженческо-сбытовой деятельности молокоперерабатывающего предприятия охватывает сложный комплекс взаимосвязанных отношений, складывающихся в сфере осуществления закупок, транспортировки, хранения, упаковки, реализации молока и продуктов его переработки. Использование маркетинга позволяет сократить общие издержки, снизить товарные запасы, улучшить обеспечение потребителей качественными товарами, повысить конкурентоспособность молокоперерабатывающих предприятий. Одним из условий эффективного использования маркетинга молокоперерабатывающими предприятиями является учёт специфики белорусского рынка молочных продуктов. Актуально определение приоритетных путей политики товародвижения с целью оптимизации затрат и управления, связанных с физическим товародвижением в таком виде, как они сложились и применяются уже много лет в развитых странах мира.

Эффективная реализация товаропотока в сфере производства молочных продуктов по цепочке «производство – переработка - реализация» продолжается до тех пор, пока, во-первых, это удовлетворяет платежеспособный спрос населения, во-вторых, пока это экономически целесообразно, выгодно для участников процесса товародвижения молока и продуктов его переработки. В случае нерентабельности предприятие выходит из товаропроводящей цепи, чем предопределяется непостоянство хозяйственных связей.

Увеличение потребительских цен, рост запасов и издержек обращения, возникновение убытков – явления, вызывающие увеличение расходов конечных потребителей и банкротство многих предприятий, что в общем итоге значительно ухудшает социально-экономическую ситуацию. Среди основных причин это – нестабильность, неустойчивость, неперспективность хозяйственных связей, предприятия молочно-

Беларускі дзяржаўны эканамічны ўніверсітэт. Бібліятэка.
Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.