

зультат и одновременно уточняют оценку основных объектов бухгалтерского наблюдения (доходов, расходов, активов, капитала и обязательств организации).

Таким образом, резерв, на наш взгляд, это внутренний «страховой» фонд, образуемый в ходе осуществления хозяйственной деятельности организации, временно остающийся в ее распоряжении и используемый для покрытия ожидаемых расходов и возможных убытков.

*Е. В. Курьян, канд. экон. наук, доцент
БТЭУ ПК (Гомель)*

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современных условиях хозяйствования характерным является замедление платежного оборота, вызывающее рост дебиторской задолженности на предприятиях. Уровень дебиторской задолженности определяется многими факторами. Это такие, как вид выпускаемой продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данным видом продукции, принятый на предприятии порядок расчетов и др. факторы.

Резкое увеличение дебиторской задолженности и ее доли в оборотных активах может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике предприятия по отношению к покупателям, или об увеличении объема продаж, или неплатежеспособности и банкротстве части покупателей. С другой стороны, предприятие может сократить отгрузку продукции, тогда уменьшится и дебиторская задолженность. Следовательно, рост дебиторской задолженности не всегда оценивается отрицательно.

В целях эффективного управления дебиторской задолженностью на предприятиях должна разрабатываться политика управления ею. Основными ее этапами являются: анализ дебиторской задолженности в предшествующем периоде; формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям; разработка процедуры индексации дебиторской задолженности; построение эффективных систем контроля движения и своевременного погашения дебиторской задолженности.

Основной задачей анализа является оценка уровня дебиторской задолженности и его динамика в предшествующем периоде. Контроль включает ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения. При этом особое внимание уделяется просроченной дебиторской задолженности и причинам ее возникновения. По результатам анализа разрабатывается кредитная политика предприятия по отношению к покупателям продукции. При этом следует учитывать такие факторы, как: общее состояние экономики, уровень платежеспособности покупателей, сложившаяся конъюнктура товарного рынка, состояние спроса на реализуемую продукцию, финансовые возможности пред-

приятия в части отвлечения средств в дебиторскую задолженность, правовые условия взыскания дебиторской задолженности. Конкретному типу кредитной политики соответствует система кредитных условий: срок, размер, стоимость предоставления кредита, скидки за досрочное погашение задолженности, система штрафных санкций за просрочку платежа.

Для проверки правильности выбранного типа кредитной политики следует использовать условие, когда средний размер дебиторской задолженности предприятия при нормальном его финансовом состоянии приносит такую дополнительную прибыль, которая больше суммы затрат по обслуживанию дебиторской задолженности и потерь от безвозмездных долгов недобросовестных покупателей.

В процессе формирования процедуры индексации дебиторской задолженности должны быть предусмотрены сроки и формы предварительного и последующего напоминаний покупателям о дате платежей, возможности и условия пролонгирования долга по предоставленному кредиту, условия возбуждения дела о банкротстве несостоятельных дебиторов.

Система контроля движения и своевременного погашения дебиторской задолженности организуется как самостоятельный блок общей системы финансового контроля на предприятии. В первую очередь контролируются наиболее крупные и сомнительные виды дебиторской задолженности, затем средние и мелкие, не оказывающие серьезного влияния на общие результаты деятельности.

Важное значение в управлении дебиторской задолженностью имеет отбор покупателей и определение условий оплаты продукции. При отборе покупателей необходимо учитывать выполнение ими платежной дисциплины в прошлом, показатели их текущей платежеспособности и финансовой устойчивости, прогнозные изменения этих показателей, а также финансовое положение организации-продавца, его затоваренность, степень потребности в денежной наличности и другие показатели.

Выгодность покупателя можно определить путем сравнения наценки конкретного покупателя со средневзвешенной наценкой по всем дебиторам. Если наценка дебитора оказывается выше, ему присваивается статус «выгоден», ниже – «невыгоден».

Для определения надежности покупателя целесообразно рассчитывать по каждому дебитору средневзвешенный период просрочки платежа, который затем сравнивается с допустимым сроком. Покупателям, у которых просрочка составляет менее допустимого срока, присваивается статус «надежен».

Положительным результатом управления дебиторской задолженностью является определение надежности бизнеса покупателя, который оценивается в баллах. Основным источником информации при его определении служит бухгалтерская отчетность покупателя, предоставляемая по запросу. В первую очередь анализируется наличие у дебитора основных средств. Их отсутствие может стать причиной отказа в предоставлении кредита, поскольку при банкротстве покупателя возместить убытки за счет его имущества предприятие не сможет.

Второй наиболее важный показатель – динамика кредиторской задолженности. Ее увеличение за полугодие в два-три раза свидетельствует о том, что организация-покупатель может испытывать кризис платежеспособности, и кредит предоставлен не будет. Кроме того, во внимание следует принимать продолжительность работы организации-покупателя на рынке, темпы роста выручки и прибыли и другая информация. По итогам комплексного анализа покупателю выставляется балльная оценка.

*Ю.Ю. Кухто
ВІТУ (Витебск)*

СУЩНОСТЬ ОПЕРАЦИОННОГО ПОДХОДА К КАЛЬКУЛИРОВАНИЮ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

В настоящее время важнейшей задачей обеспечения стабильного развития экономики Республики Беларусь является принятие мер по ресурсосбережению, реализация которых напрямую связана со снижением затрат на производство продукции (работ, услуг). В нашей стране традиционные методы калькулирования до сих пор сохраняют свое доминирующее положение. В связи с этим актуальным является поиск возможностей расширения спектров калькулирования с целью эффективного управления затратами.

В качестве одного из перспективных направлений можно выделить развитие подхода, позволяющего оценивать затраты в рамках бизнес-процессов, избегая при этом искажения себестоимости продукции вследствие некорректного распределения накладных затрат.

Согласно изучаемому методу, предприятие должно рассматриваться как совокупность бизнес-процессов, определяющих специфику его деятельности. Взаимосвязь конкретного вида продукции и бизнес-процесса устанавливается путем отнесения на продукт стоимости ресурсов в соответствии с «потребностями» этого продукта в определенных бизнес-процессах.

На наш взгляд, применение исследуемого подхода к исчислению себестоимости продукции предусматривает выполнение следующих этапов:

- 1) формализация основных бизнес-процессов, имеющих место в организации;
- 2) идентификация перечня ресурсов, используемых организацией;
- 3) установление причинно-следственных связей между ресурсами и бизнес-процессами, а затем между бизнес-процессами и видами продукции;
- 4) определение носителя затрат для каждого бизнес-процесса;
- 5) отнесение на конкретный вид продукции затрат по всем связанным с ним бизнес-процессам.

Выделим базовые категории исследуемого метода.

Первая категория – *ресурсы*. Все ресурсы, потребленные бизнес-процессом, составляют его стоимость. В связи с этим очень важным является детальное