

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Митрофанов В.Ю., студент БГЭУ
Руководитель: Н.А. Мартыненко

Конечной целью управления дебиторской задолженностью является, безусловно, ускорение ее оборачиваемости с недопущением просрочки платежей. При этом принимаемые меры гарантирования оплаты поставки не должны ограничивать объемы реализации по причине несогласия покупателя применять в сделке купли-продажи ту или иную схему расчета.

Сущность управления дебиторской задолженностью заключается именно в применении различного рода схем расчетов, направленных на минимизацию риска несвоевременности платежа с целью ускорения оборачиваемости задолженности. Причем данные схемы расчетов представлены:

- формами расчетов (платежные инструкции, чеки...);
- услугами финансово-кредитных учреждений (гарантии, акцептование и авалирование векселей...);
- формами кредитования сделки купли-продажи (текущее банковское кредитование, коммерческий кредит, факторинг).

Для оценки эффективности той или иной схемы расчета необходимо исходить из следующих критериев (сочетание цены и качества):

- степень гарантирования платежа;
- цена обеспечения расчета – дополнительные издержки, сопровождающие ту или иную схему расчета, которые ложатся на плательщика и/или поставщика в виде комиссионных либо процентных расходов.

При этом, все существующие схемы осуществления расчета следует разделить на определенные группы риска несвоевременности платежа исходя из степени соответствия этих схем первому критерию.

Что касается процентных расходов, то они возникают в сделке купли-продажи не только непосредственно в виде платы за кредитные операции, но и в виде упущенной выгоды, возникающей из-за замораживания средств, например, при расчетах в порядке авансовых платежей, использовании покрытого аккредитива.

В силу того, что применение более прогрессивных форм расчетов означает, по сути, увеличение стоимости реализуемой продукции на величину комиссионных либо процентных расходов, следует учитывать и внешние факторы, определяющие возможность использования той или иной схемы расчета: а) цена аналогичной (по качеству и прочим характеристикам) продукции конкурентов; б) цена обеспечения расчетов, применяемых ими; в) собственная цена обеспечения расчета.

При проведении расчета следует учесть так же возможность переложения расходов на осуществление платежа с формального плательщика на контрагент-

та по сделке путем увеличения либо снижения цены продукции на сумму комиссии либо процентных расходов.

Таким образом, финансовая стратегия управления оборачиваемостью дебиторской задолженности на стадии заключения договора поставки сводится к принятию решения об использовании той или иной схемы расчета и представляется следующими этапами:

1-й этап: установление потребности обеспечения расчета, т.е. определение продавцом, в соответствии с разработанным классификатором, группы риска, к которой относится покупатель исходя из его репутации и платежеспособности;

2-й этап: определение схемы платежа, соответствующей выбранной группе риска, с наиболее низкой ценой обеспечения расчета;

3-й этап: установление цены сделки, которая либо регламентируется рынком при наличии конкурентов с аналогичным товаром, либо устанавливается на согласованном сторонами уровне;

4-й этап: переложение цены обеспечения расчета, применяя соответствующие механизмы, в цену продукции.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Мышковский В.В., студент БГЭУ

Руководитель: О.А. Пузанкевич

Основной частью комплексного управления хозяйственной деятельностью предприятия следует признать управление денежными ресурсами в низовых звеньях хозяйства. Управление денежными потоками на предприятиях имеет огромное значение, поскольку их движение отражается на денежном обороте всей страны. Предприятия являются той первичной ячейкой, в которой создается валовой продукт, национальный доход, т.е. главные источники образования денежных ресурсов. Соответственно на микро уровне появляются важнейшие объекты управления финансовой деятельностью, от должного обоснования которых зависит непрерывное функционирование производства, рациональное использование материальных, трудовых и денежных ресурсов на предприятии. Это в свою очередь во многом определяет эффективность формирования и использования финансовых ресурсов в каждом регионе и в целом в стране.

Рыночные отношения во многом изменяют характер управления денежными ресурсами на малых предприятиях, что вызвано, прежде всего, структурными, организационными преобразованиями в экономике, а также применяемыми методами хозяйствования и управления. Условия деятельности, цель функционирования этих предприятий, обуславливают выбор приоритетов в управлении денежными ресурсами. К ним можно отнести следующие: формирование оптимального объема и структуры капитала, источников финансирования производ-