

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

М.Н. КОРНЕЛЮК

НАУЧНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ – Н.А. МИХАЛЬЧУК, СТАРШИЙ ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

Любое предприятие в структуре текущих активов имеет дебиторскую задолженность, размер которой зачастую внушителен. Учитывая также факт, что доля дебиторской задолженности может составлять до 80% всех оборотных активов, можно утверждать, что совершенствование управления дебиторской задолженностью является важной задачей предприятия

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление дебиторской задолженностью, факторы

Исследуя понятие «дебиторская задолженность» с бухгалтерской, юридической, экономической и финансовой точек зрения, определили, что общим является то, что дебиторская задолженность – это долг должника перед предприятием. Также обобщив различные подходы западных и отечественных авторов к управлению дебиторской задолженностью на предприятии, можно сказать следующее: механизм эффективного управления дебиторской задолженностью – это процесс всестороннего воздействия на величину дебиторской задолженности, позволяющий обеспечить как оптимальное экономическое состояние предприятия, так и наилучший уровень рентабельности.

Особое внимание уделим, что в процессе управления дебиторской задолженностью решается задача достижения оптимального размера и структуры, а не сведение ее к минимуму.

На степень и величину суммы дебиторской задолженности влияют различные внутренние и внешние факторы, причем внешние можно только прогнозировать и невозможно полностью устранить. В первую очередь, отметим внешние факторы, влияющих на дебиторскую задолженность: уровень инфляции и состояние банковской системы; состояние экономики; состояние расчетов; многообразие видов продукции; емкость рынка и степень насыщенности рынка данным видом продукции [1].

Среди внутренних факторов, влияющих на дебиторскую задолженность, характерные для Республики Беларусь, отметим: отраслевая принадлежность; кредитная политика в отношении покупателей; система расчетов; анализ и планирование денежных потоков; оборачиваемость дебиторской задолженности; суммы платежей кредиторам.

Процессы управления дебиторской задолженностью должны быть встроены в организационную структуру организации и бизнес-процессы организации. Взаимоувязка должностных обязанностей с бизнес-процессами должна избавить от дублирования и излишних процедур, выполняемых сотрудниками [2].

Таким образом, комплексная и эффективная система управления дебиторской задолженностью организации должна быть направлена на: определение оптимального размера дебиторской задолженности; создание системы учетных процессов, позволяющих оперативно создавать и анализировать состояние дебиторской задолженности по различным основаниям ее возникновения; описание и утверждение процедур взыскания (инкассации) дебиторской задолженности; утверждение должностных обязанностей и системы мотивации сотрудников, ответственных за процессы управления дебиторской задолженностью.

В условиях ограничения кредитных ресурсов процессы управления дебиторской задолженностью должны способствовать усилению конкурентных преимуществ организации в связи с предоставлением льготных условий покупателям через предоставление отсрочки платежей и одновременно должны быть направлены на сохранение собственной финансовой устойчивости и платежеспособности.

Литература

1. *Спиридонова Н.Е., Рожкова Н.К.* Факторы, влияющие на образование и погашение дебиторской задолженности // Вестник университета № 12, 2017. С. 140–143.
2. *Тарасова Е.Ю.* Управление дебиторской задолженностью // Управление №4(10) / 2015. С. 140–143.

SOLVENCY II КАК ЗАЩИТНАЯ СИСТЕМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

А.А. КОСЯКОВА

НАУЧНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ – Т.А. ВЕРЕЗУБОВА, ДОКТОР ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК, ПРОФЕССОР

Представлены результаты исследования возможности применения в Республике Беларусь новой системы контроля платежеспособности страховщиков Solvency II, применяемой с 2016 г. в Евросоюзе. Определено, что ее адаптация к национальным условиям деятельности белорусских страховщиков позволит повысить их финансовую стабильность, унифицировать правила управления и функционирования страховых организаций, улучшить качество

надзора и регулирования, повысить прозрачность в страховом секторе, укрепить доверие инвесторов и улучшить защиту прав страхователей

Ключевые слова: страховой рынок, платежеспособность, страховые организации

Развитие современного страхового рынка может осуществляться только при наличии надежных, финансово устойчивых страховых организаций. Многие страны работают над совершенствованием системы контроля платежеспособности страховщиков путем разработки и внедрения объективных показателей их текущего финансового состояния [1]. В Евросоюзе с 2016 г. осуществлен переход к риск-ориентированному подходу к регулированию страхового рынка, вступила в силу директива Solvency II. Ее целью является установление единой системы нормативно-правового управления рисками и обеспечения достаточности капитала страховых организаций, гарантирующего защиту страхователей при наступлении страховых случаев.

Структура Solvency II предусматривает трехсторонний контроль: по оценке рисков и определению требований к собственному капиталу, по внутреннему управлению страховщиком, по раскрытию информации о рисках, собственных средствах и других важнейших данных перед регулирующей инстанцией и общественностью. Основными показателями, подлежащими пруденциальному надзору, являются минимальный капитал (MCR) и нормативный капитал (SCR). MCR ежеквартально и достаточно просто определяет необходимый уровень собственных средств страховой организации, позволяющий выполнять обязательства в течение года с вероятностью 85 %. SCR учитывает все виды рисков (кредитные, рыночные, операционные и страховые) и должен обеспечивать платежеспособность в течение года в случае неожиданных значительных потерь с вероятностью 99,5 %. Он определяется ежегодно при помощи сложных вычислений, упор сделан на применение математических методов. Активно используется актуарная математика, расчеты на основе стохастических моделей.

Введение стандартов Solvency II требует перестройки многих внутренних систем и процессов, повышения квалификации и увеличения объема работы персонала, роста затрат страховых организаций [2]. Однако внедрение новой системы контроля платежеспособности страховщиков призвано повысить их финансовую стабильность, унифицировать правила управления и функционирования страховых организаций, улучшить качество надзора и регулирования, повысить прозрачность в страховом секторе, укрепить доверие к нему инвесторов и в конечном счете улучшить защиту прав страхователей.

Данные тезисы подготовлены при поддержке Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований.

Литература

1. Pukala R. Czy wymagają ubezpieczyciele Solvency II (Polska) / Usługi finansowe. – 2012. – № 5 (95). – S. 38–40.
2. Вережубова Т.А. Финансовая стратегия страховых организаций в условиях развития национальной экономики. – Минск : Белорус. гос. эконом. ун-т, 2015. – 185 с.

©БГУ

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ОТКРЫТОСТИ ДАННЫХ НА УРОВЕНЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ

Д.В. КОТЛЯРОВА

НАУЧНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ – А.М. ТУРОВЕЦ, СТАРШИЙ ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

Использование открытых данных повышает эффективность деятельности компании, наращивает конкурентные преимущества, позволяет выходить на новые рынки и принимать более качественные решения. Открытые данные стали одной из ключевых тем как раз сейчас, когда накопилась критическая масса информации, и появился квалифицированный пользователь, который может с ними работать

Ключевые слова: открытые данные, логистика, информационные технологии, инновации

Открытая информация может быть использована для того, чтобы подтолкнуть коммерческий сектор к созданию инновационных продуктов на конкурентной основе [1].

ООО «Еврозапчасть» является логистическим дистрибьютером товаров для эксплуатации, ремонта и обслуживания легковой и грузовой автомобильной техники.

ООО «Еврозапчасть» – устойчивая в развитии организация. Выручка в достаточной мере покрывает все затраты, связанные с торговой деятельностью предприятия. Практически все показатели с каждым годом увеличиваются. Предприятие на каждый год составляет план своей деятельности, закладывая определённый курс белорусского рубля по отношению к иностранным валютам и прогнозируя основные финансовые показатели.

Чуть больше половины информации, а именно 52,14 %, доступно на официальном сайте компании, что говорит о поверхностном раскрытии основных характеристик компании. Представленные