

## **РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «МИНСКДРЕВ»)**

*Д. Н. АВИЖЕЦ, И. В. МАКАРЕНКО*

The purpose of the given work consists in the fact that on the basis of literary sources research to develop debts management strategy of the enterprise

Ключевые слова: задолженность, дебитор, управление, факторинг, покупатель, скидка

Цель данной работы состоит в том, чтобы на основании исследования литературных источников разработать стратегию управления дебиторской задолженностью предприятия.

Под дебиторской задолженностью подразумевается динамичный элемент оборотных средств, переносящий свою стоимость на стоимость производимой продукции и представляющий собой неполученные средства, причитающиеся предприятию в течение отчетного периода. Проблема минимизации дебиторской задолженности актуальна не только для Республики Беларусь. В зарубежной практике существует ряд мероприятий по снижению уровня дебиторской задолженности. Наиболее широкое распространение получили: оценка кредитоспособности клиента по методу «6С»; скоринговые системы прогнозирования; коэффициент Таффлера.

На основании данных о задолженности ОАО «Минскдрев» по основным дебиторам оценена эффективность управления с применением методов вариационного статистического исследования. Высокий уровень коэффициента вариации характеризует неоднородность совокупности дебиторов и невысокую степень их управляемости. Коэффициент Джинни показывает, что распределение дебиторской задолженности является весьма неравномерным (79,5 %) и большая часть задолженности концентрируется у доминирующей группы, составившей 27,11% (значение коэффициента Херфиндаля). На основании полученных результатов статистического анализа дебиторской задолженности была спроектирована эффективная система управления дебиторской задолженностью в ОАО «Минскдрев». Преимуществом данной системы является использование имеющегося кадрового потенциала предприятия без привлечения работников со стороны. При этом одновременно преследуется цель продемонстрировать подход к совершенствованию системы взыскания, снижения и контроля дебиторской задолженности. Данная система регламентирует функциональное взаимодействие между структурными подразделениями предприятия, непосредственно причастными к возникновению и постоянному контролю дебиторской задолженности, в том числе и просроченной. При этом подобная схема управления не требует введения дополнительного штатного расписания и предполагает использование собственного кадрового состава. Сформированная из него комиссия по управлению дебиторской задолженностью – постоянно действующая, это совещательный орган с функциональными обязанностями по разработке управленческих решений, который собирается с определенной периодичностью. Разработанные комиссией решения принимаются и контролируются заместителем генерального директора по экономике и финансам.

Предприятие должно стремиться снижать уровень дебиторской задолженности и повышать ее оборачиваемость, чтобы обезопасить себя от потери ликвидности. С этой целью может использоваться предоставление скидок покупателям, способствующее повышению объема продаж. Отрицательным моментом является рост издержек и затрат предприятия от предоставления скидок на продукцию и проведение инновационной политики. Следующим аргументом в пользу предоставления скидок покупателям в случае досрочной оплаты является тот факт, что предприятие в данном случае получает возможность сократить не только объем дебиторской задолженности, но и объем финансирования. Дело в том, что помимо собственно потерь от инфляции, возникающих в связи с несвоевременностью расчетов с покупателями, предприятие-поставщик несет потери, связанные с необходимостью обслуживания долга, а также с упущенной выгодой возможного использования временно свободных денежных средств. Система скидок будет способствовать сокращению абсолютной величины дебиторской задолженности, высвобождению денежных средств, ускорению оборачиваемости оборотных средств.

## **РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ УЧЕТА ДОХОДНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ КАК ФОРМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

*А. А. АНАШКО, С. Г. ВЕГЕРА*

Over the last years Belarusian economy has undergone a significant transformation that promotes active development of the property market. Permanently growing demand for real estate causes rise in its price that makes real estate attractive for investment. That is why in this paper we focused on the problems of real estate accounting in the Republic of Belarus

Ключевые слова: доходные вложения в недвижимость, прирост стоимости доходной недвижимости.

В Республике Беларусь в последние десятилетия активно развивается рынок недвижимости. Постоянный рост цен на недвижимое имущество делают его привлекательным объектом для вложения свободных денежных средств, а также надежным инструментом инвестирования. В то же время собственники недвижимости рассматривают ее как источник стабильного дохода, который складывается из двух составляющих:

- арендных платежей от возможной сдачи имущества в аренду, лизинг;
- повышения ее стоимости со временем.

Действительно, по данным Белорусского общества оценщиков, стоимость недвижимости в Беларуси за последнее десятилетие возросла более чем в 6 раз, что по своей сути составляет доход ее собственника [1, с. 44, 2, с. 50].

Однако, несмотря на сложившуюся тенденцию на рынке, когда стоимость недвижимости имеет постоянную тенденцию к росту, а объекты недвижимости являются одними из наиболее рентабельных активов для инвестирования, в бухгалтерском учете доходы от прироста ее стоимости не отражаются, а точнее, отражаются недостоверно. Это ведет к искажению показателей, характеризующих финансовое положение организаций, занижению суммы прибыли и, как следствие, скрытию доходов от налогообложения.

Отечественные нормативные акты, регулирующие вопросы бухгалтерского учета, не предусматривают выделения такого объекта учета как «прирост стоимости доходной недвижимости» и его отражения в качестве дохода собственника от содержания данных активов. Что касается действующей практики учета в Республике Беларусь, то прирост стоимости имущества определяется по результатам проводимых переоценок, отражается в составе добавочного фонда предприятий (счет 83) и, соответственно, не влияет ни на финансовый результат работы организаций, ни на налогообложение.

Вместе с тем, на наш взгляд, переоценка недвижимого имущества имеет иную экономическую сущность. Так, переоценка зданий и земельных участков, являющихся инвестиционной недвижимостью и представляющих собой активы для получения арендных платежей и доходов от прироста стоимости капитала [3, с. 659], является, на наш взгляд, доходом от содержания данных активов и, соответственно, должна отражаться на счетах финансового результата.

К тому же, если целью владения инвестиционной недвижимостью является получение дохода от прироста ее стоимости, то логично учитывать данный прирост на счетах финансового результата.

Это будет соответствовать экономической сущности доходных вложений в недвижимость, способствовать формированию более объективной учетной информации, что, в свою очередь, повысит инвестиционную привлекательность белорусских предприятий.

#### Литература

1. Трифонов Н.Ю. Рынок Минских квартир: лето 2002 года // Бухгалтерский учет и анализ. 2002. – №10. – С. 44.
2. Трифонов Н.Ю. Рынок белорусских квартир: лето 2008 года (Минск) // Бухгалтерский учет и анализ. – 2008. – №11. – С. 50–56.
3. Международные стандарты финансовой отчетности / перевод: О. Аскери, В. Тарусин, Л. Ходырев; под ред. С. Перевезенцев, К. Сумин. – М.: Аскери-АССА, 2006. – 1060 с.

©БГЭУ

### ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ МАРКЕТИНГА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ СООО «ЕВРОСТИЛЬМЕБЕЛЬ»)

*Е. В. АРТЕМОВА, А. А. ГУРТОВОЙ*

The aim of the work to analyze the organization aims required to build the production program at the joint company with limited liability «EvroStilMebel» and to develop methodic to create a rational production program based on the principles of marketing. The developed methods of forming a production program can be used efficiently in enterprises with any form of property, because it allows to consider in the best way the existing capacities of the company and possible changes of market environment. A new method of formation of the production program would reduce the deviation of actual performance against plan, which will ensure a reduction of storage costs for storage of materials and finished products

Ключевые слова: производственная программа, маркетинговый подход, анализ тенденций рынка, алгоритм формирования

В условиях становления и развития рыночной экономики особое значение приобретает устойчивое функционирование и динамичное развитие промышленных предприятий. В свою очередь, одним из условий устойчивого развития предприятий отечественной промышленности является эффективное управление всем производственным процессом, что в значительной степени достигается посредством формирования рациональной производственной программы. Именно она отражает основные