

- необходимость выполнения требований регулятора к лизинговым компаниям формировать спецрезерв на покрытие возможных убытков от операций потребительского лизинга сдерживает активность лизингодателей на данном сегменте рынка;
- целесообразно изучить, а возможно, и позаимствовать опыт работы ведущих «лизинговых» стран, где регулирование лизинговой деятельности передано независимому и самодостаточному регулятору.
- создание государственной лизинговой компании с приданием ей особого статуса и предоставлением ряда льгот, оказание финансовой поддержки со стороны государства и Национального банка Республики Беларусь будут способствовать наращиванию экспорта белорусских товаров, поддержке экспортноориентированных производств и завоеванию новых рынков на основе повышения конкурентоспособности Беларуси на международных рынках.

### Литература

1. О вопросах регулирования лизинговой деятельности: Указ Президента Республики Беларусь от 25 февраля 2014 г. № 99, рег. номер в НРПА 1/14857 от 26 февраля 2014 г.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Закон Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-З, рег. номер в НРПА 2/744 от 20 марта 2001 г.
3. Налоговый кодекс (Особенная часть): Закон Республики Беларусь от 29 декабря 2009 г. № 71-З, рег. номер в НРПА 2/1623 от 30 декабря 2009 г.

## Проблемы и методы управления дебиторской задолженностью в современных условиях

**Т.И. Бокан,**

*Минский филиал Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ), г. Минск, Беларусь,*

*Bokhan\_TI@tut.by*

В современных рыночных условиях компаниям при продаже товаров, не обладающих уникальностью, практически невозможно вести успешную торговую деятельность без предоставления клиентам отсрочки по оплате товара, что, в свою очередь, приводит к возникновению дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность — это один из высоколиквидных активов компании, который обладает повышенным риском. Увеличение или уменьшение дебиторской задолженности оказывает значительное влияние на оборачиваемость активов, капитала и на финансовое состояние компании в целом [1]. Большой объем просроченной дебиторской задолженности приводит к существенному увеличению заемного капитала, повышению издержек организации и может привести к увеличению рисков финансовых потерь, что, естественно, отрицательно скажется на финансовой устойчивости компании. Поэтому каждая организация должна стремиться к повышению оборачиваемости дебиторской задолженности и к снижению уровня просроченной дебиторской задолженности, что позволит снизить риск ликвидности [2].

В современных условиях хозяйствования одной из основных проблем компаний в управлении дебиторской задолженностью является отсутствие:

- достоверной информации о сроках погашения обязательств организациями-дебиторами;
- разработанных регламентов по работе с просроченной дебиторской задолженностью;
- данных о росте затрат, которые связаны с увеличением дебиторской задолженности;
- своевременной информации об изменении времени оборачиваемости дебиторской задолженности и т.д.

Еще одной причиной возникновения просроченной дебиторской задолженности является заключение договоров с несостоятельными и неплатежеспособными компаниями или с компаниями, которые имеют сомнительную репутацию на рынке. Чтобы снизить риск, необходимо анализировать всю имеющуюся информацию о потенциальном партнере или клиенте. Сбор информации и основополагающих данных поможет составить представление

о потенциальном партнере, а деловая встреча поможет определить или выработать позицию по поводу дальнейшего сотрудничества [3].

К фундаментальным данным можно отнести год основания, уставной капитал, виды деятельности компании. Одним из вариантов сбора информации о компании является связь с ее конкурентами. К данной информации стоит относиться с осторожностью, но она может быть весьма полезной. Также стоит рассматривать вариант обращения за помощью к компаниям, которые занимаются сбором и анализом данных о юридических лицах. В основном в отчетах таких компаний можно найти регистрационные данные, информацию об учредителях, банковские данные и финансовую отчетность. Очень важно проверить, не участвует ли потенциальный партнер в судебных разбирательствах или не находится ли в списке неплательщиков.

Вся собранная и полученная информация подлежит полному и тщательному анализу. Необходимо проанализировать финансовые документы (бухгалтерскую и финансовую отчетность компании-контрагента), чтобы получить четкое представление о финансовом состоянии компании, ее платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости.

Главная задача управления дебиторской задолженностью — установление с покупателями таких договорных отношений, которые обеспечивают полное и своевременное поступление средств для осуществления платежей кредиторам.

Выстраивание бизнес-процесса по управлению дебиторской задолженностью преследует следующие цели:

- недопущение образования просроченной и невозвратной дебиторской задолженности;
- формирование правил предоставления товарного кредита;
- возврат просроченной дебиторской задолженности;
- разработка мер по повышению качества работы с дебиторской задолженностью и снижению финансовых рисков к минимуму [4].

Для сведения к минимуму возможных потерь и увеличения доходности дебиторской задолженности имеется много способов, среди которых есть ряд классических, которые можно взять за основу.

1. Для ускорения взимания платежей можно направлять счета-фактуры покупателям, когда их заказ еще обрабатывается на складе. Можно также выставить счет за услуги с интервалами, если работа выполняется в течение определенного периода, или начислять гонорар авансом, что предпочтительнее осуществления платежей по окончании работы.
2. Страхование кредитов — мера против непредвиденных потерь безнадежного долга. При решении, приобретать ли такую защиту, необходимо оценить ожидаемые средние потери безнадежного долга, финансовую способность компании противостоять этим потерям и стоимость страхования.
3. Факторинг — возможность перепродать права на взыскание дебиторской задолженности.
4. Реструктуризация дебиторской задолженности, т.е. вместо применения штрафных санкций устанавливаются новые сроки оплаты, устраивающие заказчиков. Распространенной формой реструктуризации дебиторской задолженности является погашение ее векселем — по существу, это все та же отсрочка платежа, но оформленная долговой ценной бумагой. Однако в современных условиях белорусский вексельный рынок практически не функционирует, и белорусские организации не имеют доступа к векселю как к инструменту управления дебиторской задолженностью.

Таким образом, можно сказать, что правильно выбранная стратегия компании по управлению дебиторской задолженностью должна основываться на четко проработанной кредитной политике компании. Эта политика утверждается руководством и доводится до всех исполнителей. На ее основании следует разработать регламенты по работе с дебиторской задолженностью, которые описывают четкий алгоритм действий сотрудников компании [5].

Эффективное управление дебиторской задолженностью приведет к минимизации рисков финансовых потерь и рисков, направленных на дестабилизацию компании, а также к повышению уровня ликвидности. Поэтому так важно своевременно и квалифицированно реагировать на планирование и изменение дебиторской задолженности.

## Литература

1. Гаврилов, А.М. Управление дебиторской задолженностью / А.М. Гаврилов. — М. : ЮНИТИ, 2007. — 239 с.
2. Добрынская, В.В. Дебиторская задолженность. Пути управления / В.В. Добрынская. — М. : Брандесс, 2007. — 143 с.
3. Снижение и предотвращение дебиторской задолженности / EFSOL — Эффективные решения [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://efsol.ru/solutions/receivables.html>. — Дата доступа : 02.02.2015.
4. Сагалович, А. Как работать с «дебиторкой» системно — 2 схемы / А. Сагалович // Про бизнес [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http://probusiness.by/master\\_class/260-kak-rabotat-s-debitorkoy-sistemno-2-skhemu.html](http://probusiness.by/master_class/260-kak-rabotat-s-debitorkoy-sistemno-2-skhemu.html). — Дата доступа : 22.12.2014.
5. Бохан, Т.И. Пять вещей, о которых нужно помнить, работая с «дебиторкой» / Т.И. Бохан // Про бизнес [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://probusiness.by/finance/231-5-veshchey-otkorykh-nuzhno-pomnit-rabotaya-s-debitorkoy.html>. — Дата доступа : 02.01.2015.

## Анализ чувствительности инвестиционного проекта при использовании $NPV$ -критерия

Ю.Н. Бусыгин,

Минский университет управления, г. Минск,  
yubusygin@mfmesi.ru

При экономической оценке инвестиционных проектов используется ряд методов. Одним из основных методов оценки инвестиционных проектов является  $NPV$ -критерий (*Net Present Value*) — критерий текущей (настоящей, приведенной) стоимости, который можно определить следующим образом: **текущая стоимость денежных притоков за вычетом текущей стоимости денежных оттоков**, т.е. данный метод предусматривает дисконтирование денежных потоков с целью определения эффективности инвестиций.

Формально расчет чистого приведенного дохода (эффекта) можно представить формулой:

$$NPV = \sum_{k=0}^n \frac{P_k}{(1+i)^k} - \sum_{k=0}^n \frac{I_k}{(1+i)^k}, \quad (1)$$

где  $P_1, P_2, \dots, P_k, \dots, P_n$  — годовые денежные поступления в течение  $n$  лет;

$I_1, I_2, \dots, I_k, \dots, I_n$  — инвестиции;

$i$  — ставка дисконтирования (стоимость капитала).

При прогнозировании доходов и расходов по годам необходимо учитывать все виды поступлений как производственного, так и непроизводственного характера, которые могут быть ассоциированы с данным проектом.

Все решения о капиталовложениях в бизнес должны приниматься на основе прогноза многих исходных факторов, влияющих как на расходы, так и на доходы.

Очевидно, что при  $NPV > 0$  проект следует принять;  $NPV < 0$  — проект должен быть отвергнут;  $NPV = 0$  — проект не прибылен, но и не убыточен.

При условии, что  $NPV$  положителен, можно оценить чувствительность каждого отдельного фактора, спросив, насколько неточной может оказаться оценка каждого фактора, прежде чем он повлияет на принятое решение в отрицательную сторону. Такой подход известен как **анализ чувствительности (*sensitivity analysts*)** [1].

Рассмотрим данный подход на условном примере по оценке инвестиций по  $NPV$ -критерию, рассчитанному по формуле (1). Для простоты расчетов будем считать, что мы имеем разовые инвестиции  $I_0$ . В этом случае на итоговый результат влияют такие факторы, как  $I_0, P_k, i$ . В свою очередь,  $P_k$  может быть определено следующим образом:

$$P_k = V \times (C - (Z_1 + Z_2)), \quad (2)$$

где  $V$  — ежегодный объем производимой продукции;

$C$  — цена единицы продукции;

$Z_1$  — трудовые затраты на единицу продукции,

$Z_2$  — материальные затраты на единицу продукции. В результате уравнение (1) примет вид: