

работника, выполняя подбор и оформление трудовых отношений. Это значит, что прибыль предприятию новый сотрудник начинает приносить только по истечении 4-х месяцев работы. Применение программы адаптации сотрудников позволит сократить это время до 2-х месяцев.

Коучингу необходимо обучить одного специалиста отдела кадров. Затраты единовременные на обучение коучингу сотрудника отдела кадров – 1200 руб. Коуч будет проводить программу адаптации для руководителей и специалистов. Учитывая, что данная категория работников составляет 25 % от общего числа работников, то одного сотрудника, обученного коучингу, будет достаточно.

Результаты расчетов показали, что внедрение системы адаптации на ОАО «ГЗЛиН» будет экономически целесообразно, так как позволит получить значительный эффект уже в первый год реализации проекта. Срок окупаемости проекта – 0,02 года.

Таким образом, управление персоналом направлено на достижение эффективной деятельности организации и справедливости взаимоотношений между работниками. Гибкая организация труда, самоорганизация работника и групп трудящихся, их сознательное участие не только в производственном процессе, но и в управлении производством становится отправной точкой создания систем управления человеческими ресурсами.

Л и т е р а т у р а

1. Бабосов, Е. М. Управление персоналом : учеб. пособие для вузов / Е. М. Бабосов, Э. Г. Вайнилович, Е. С. Бабосова. – Минск : ТетраСистемс, 2015. – 288с.
2. Горина, М. С. Управление персоналом предприятия и методы оценки его эффективности / М. С. Горина // Modern Economy Success. – 2019. – № 3. – С. 15–22.
3. Базаров, Т. Ю. Психология управления персоналом : учебник для вузов / Т. Ю. Базаров. – М. : Издательство Юрайт, 2020. – 381 с.
4. Пыжова, Л. А. Управление развитием персонала как фактор роста эффективности труда / Л. А. Пыжова // Молодой ученый. – 2014. – № 8. – С. 565–567.
5. Карпухин, М. Ю. Обучение персонала организации: сущность, виды / М. Ю. Карпухин // Аграрный вестник Урала. – 2017. – № 1 (155). – С. 17.

ПУТИ СНИЖЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Д. А. Шпанькова

*Учреждение образования «Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь*

Научный руководитель Н. К. Ландова

Поиск путей снижения дебиторской задолженности и ее оптимизация являются важной частью управления финансовым состоянием предприятий. Отгружая изготовленную продукцию или оказывая определенные услуги, предприятие, как правило, не получает плату немедленно, т. е. по сути оно кредитует покупателей. По этой причине в течение периода от момента отгрузки продукции до момента поступления платежа средства предприятия «заморожены» в виде дебиторской задолженности, уровень которой определяется такими факторами, как вид продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, условия договора, принятая на предприятии система расчетов. В связи с этим выбранная тема является актуальной и заключается

в необходимости поиска путей снижения дебиторской задолженности. Национальный статистический комитет Республики Беларусь располагает данными о размере дебиторской задолженности предприятий в период с 2016 по 2018 г. (рис. 1) [2].

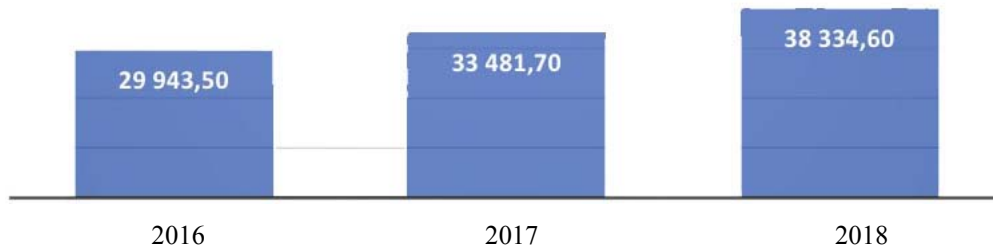


Рис. 1. Данные о размере дебиторской задолженности предприятий в период с 2016 по 2018 г.

Как видно из рис. 1, дебиторская задолженность предприятий Беларуси на 1 января 2018 г. составила 38 334,6 млн руб., по сравнению с прошлым годом, она возросла на 4852,9 млн руб. Прирост дебиторской задолженности произошел из-за ухудшения расчетов внутри Беларуси. Увеличение дебиторской задолженности может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике предприятий по отношению к покупателям либо об увеличении объема продаж, либо неплатежеспособности и банкротстве части покупателей. Просроченная дебиторская задолженность увеличивается более быстрыми темпами по сравнению с ростом дебиторской задолженности. Наличие просроченной дебиторской задолженности создает финансовые затруднения, так как предприятие будет чувствовать недостаток финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы и другое. Кроме того, замораживание средств в дебиторской задолженности приводит к замедлению оборачиваемости капитала. Просроченная дебиторская задолженность означает также рост риска непогашения долгов и уменьшение прибыли. Поэтому каждое предприятие заинтересовано в сокращении сроков погашения причитающихся платежей.

Основными путями для реструктуризации и уменьшения дебиторской задолженности являются:

- взаимозачет взаимных платежных требований до арбитражных процедур;
- передача дебитором в зачет погашения задолженности быстроликвидных ценных бумаг по взаимному соглашению;
- передача дебитором части своего имущества в погашение задолженности;
- переоформление дебиторской задолженности в векселя;
- увеличение размера предоплаты за отгруженную продукцию;
- применение системы скидок от стоимости продукции при досрочном, своевременном платеже за отгруженную продукцию и снижение санкций за просроченный платеж;
- применение процедуры факторинга.

Необходимость поиска эффективных путей по повышению ликвидности дебиторской задолженности организации в целях скорейшего высвобождения денежных средств, заложенных в ней для погашения кредиторской задолженности, связана с повышением (восстановлением) платежеспособности предприятия [1].

Рассмотрим более подробно предлагаемые пути снижения дебиторской задолженности:

1. Взаимозачет предусматривает погашение взаимных обязательств предприятий, как правило, с привлечением третьих лиц. После рассмотрения взаимных обязательств и требований между организациями можно погасить частично или полностью дебиторскую задолженность, используя взаимозачеты. Взаимозачеты долгов служат распространенным методом реструктуризации задолженности.

2. Передача (продажа) дебитором для погашения задолженности предприятию имеющихся на балансе быстроликвидных ценных бумаг – облигаций и акций. По взаимному соглашению в качестве таких ценных бумаг могут использоваться государственные кредитные облигации, облигации федерального займа разных сроков погашения, муниципальные облигации, акции известных компаний топливно-энергетического комплекса, телекоммуникационных предприятий и т. д. Важным моментом является уточнение стоимости передаваемых (продаваемых) ценных бумаг.

3. Получение от дебитора в счет погашения дебиторской задолженности части недвижимого имущества, находящегося в его собственности: административных, производственных или складских площадей, производственного оборудования, транспортных средств и другое.

Полученное имущество может быть или использовано организацией в своем производственном процессе, или передано своим кредиторам, или продано третьим лицам.

Другой вариант погашения дебиторской задолженности - сдача в аренду выше перечисленного недвижимого имущества организации, а она, в свою очередь, может его передать в субаренду своим кредиторам или третьим лицам.

Погашение дебиторской задолженности может также происходить за счет передачи дебитором материальных ценностей: сырья, материалов, товаров и т. д., которые организация может использовать или в своем производстве или для погашения кредиторской задолженности, или продать третьим лицам.

4. Задолженность неплатежеспособной организации другим организациям может быть переоформлена в качестве займа или в виде ликвидных векселей, что будет более выгодно в части надежного и полного погашения обязательств.

5. Важным направлением уменьшения объема дебиторской задолженности является увеличение размера предоплаты за отгруженную продукцию. Размер предоплаты за отгруженную продукцию может колебаться в значительных границах в зависимости от характера взаимодействия с клиентом – потребителем продукции и истории кредитных отношений с ним. В общем случае для постоянного клиента – потребителя продукции – размер предоплаты за отгруженную продукцию может составлять 20–25 % стоимости партии, для клиента, периодически потребляющего продукцию, – не менее 50 %, для клиента, редко потребляющего продукцию или не знакомого, – 100 %. Определение клиента, заказчика продукции, для которого устанавливается объем предоплаты 0–100 %, зависит от обстоятельств каждого конкретного случая, условий заключения сделки, финансовых возможностей клиента [3].

6. Погашение дебиторской задолженности возможно в результате предложенных скидок к размеру задолженности в обмен на ускорение платежей, особенно при досрочном, своевременном платежах. Так, при досрочном платеже скидки могут составлять 5–7 %, при своевременном платеже – 2–3 %; при ускорении просроченного платежа – за счет отмены или снижения санкций за просроченный платеж. В данном случае использование скидок будет существенно выгоднее, чем применение краткосрочных займов для погашения кредиторской задолженности. Дебиторы, которые могут получить такие скидки, и размер скидок определяются отдельно для каждого конкретного случая.

Следующим шагом уменьшения дебиторской задолженности является уменьшение периода предоставления товарного кредита клиентам – покупателям продукции. Товарный кредит нередко предоставляется клиентам на 60 дней. Поэтому снижение календарного периода предоставления товарного кредита является также важной мерой снижения объема дебиторской задолженности. Так, рекомендуется для постоянных клиентов не более 30 дней; для клиентов, периодически покупающих продукцию, – не более 15 дней. В каждом конкретном случае в зависимости от объема поставок, стабильности платежей эти сроки устанавливаются индивидуально.

Для постоянных клиентов может быть установлен предельный приемлемый уровень объема задолженности, который не нарушается при проведении новых закупок и платежей.

Л и т е р а т у р а

1. Валиев, Ш. Н. Управление дебиторской задолженностью промышленного предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Ш. Н. Валиев. – Уфа, 2009.
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 25.02.2022.
3. Крылов, С. Н. Финансовое состояние коммерческой организации как объект анализа / С. Н. Крылов // Финанс. аналитика: проблемы и решения. – 2009. – № 2.

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Д. А. Шпанькова

Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь

Научный руководитель Е. В. Трейтьякова

Развитие малого и среднего бизнеса в Беларуси входит в число приоритетных задач. В стране многое сделано для совершенствования делового климата и улучшения условий ведения бизнеса. Создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности является одним из основных стратегических факторов устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь.

Раскрепощение деловой инициативы и творческого потенциала граждан способствует формированию развитой конкурентной среды, внедрению новых производственных и управленческих технологий, развитию инновационной деятельности, созданию новых рабочих мест, насыщению рынка товарами и услугами, увеличению налоговых поступлений в бюджет государства, повышению благосостояния и качества жизни.

Из всех организационно-правовых структур предпринимательской деятельности наиболее широкое распространение в мире получают малые и средние предприятия, которые успешно конкурируют с крупными. Малое предприятие до сих пор не стало в Беларуси значимым и уважаемым хозяйствующим субъектом, полноценным и полноправным участником экономических процессов. Крупные промышленные предприятия, даже если они работают недостаточно эффективно, все равно получают от государства необходимую помощь и финансовую поддержку [1].

Проблемы развития предпринимательства в Республике Беларусь касаются сферы взаимоотношений частного бизнеса с государством, а так же связаны с экономическими условиями функционирования субъектов хозяйствования. Среди основных проблем можно выделить: