

коллективных договорах в пределах отрасли или предприятия. Поэтому сегодня необходимым является разгосударствление и демонаполизация системы тарификации заработной платы в республике при обеспечении оптимальных масштабов ее государственного регулирования. Общенациональная тарифная система оплаты труда должна сохраниться, определяя уровень устанавливаемых государством социальных гарантий в оплате труда, а также в качестве общегосударственных научных рекомендаций, которые должны учитываться при заключении коллективных соглашений и договоров. Предприятия должны иметь возможность применять общенациональную или отраслевую тарифную систему оплаты труда, модифицировать ее или разработать собственную, увязанную со стратегией своего развития.

Список использованных источников

1. Амстронг М., Стивенс Т. Оплата труда: Практическое руководство по построению оптимальной системы оплаты труда и вознаграждения персонала. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс. – 2007.
2. Хендерсон Р.И. Компенсационный менеджмент. Стратегия и тактика формирования заработной платы и других выплат.-Санкт-Петербург: Питер, 2004.
3. Чингос П.Т. Оплата по результату. Из опыта оплаты труда персонала в США. – М.: Издательский дом «Вильямс». 2004.
4. Лебедева С.Н., Малашенко Т.В. Построение Единой тарифной сетки по принципу окупаемости инвестиций в образование / Белорусский экономический журнал, 2004, №1, с.58-63.

УДК 658.155

**УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ  
ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПУТЕМ  
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ РАСЧЕТОВ  
С ПОКУПАТЕЛЯМИ**

***Е.Н. Домбровская, Е.Е. Кравченко***

*УО «Витебский государственный технологический университет», г. Витебск, РБ*

Анализ результатов деятельности торговых организаций Витебской области в 2007 году выявил наличие значительной дебиторской задолженности. Так на 1 декабря 2007г. абсолютная величина дебиторской задолженности составляла 170,2 млрд. руб., при этом ее рост относительно начала года составил 48,3 млрд. руб. или 39,63% [1]. Просроченная дебиторская задолженность составила 19,5% от общего объема задолженности. Наличие дебиторской задолженности обусловлено тем, что торговые организации предоставляют отсрочку платежа для своих покупателей. Образование дебиторской задолженности приводит к тому, что торговая организация отвлекает часть денежных средств, необходимых для финансирования текущей деятельности, из оборота. В итоге недостаточность оборотных средств является причиной для осуществления внешнего финансирования посредством привлечения кредитов банков, а это отрицательно сказывается на финансовом состоянии организации. В свою очередь неустойчивое финансовое состояние негативно сказывается на коммерческой деятельности торговой организации, приводит к росту издержек обращения по статье

«проценты банка», к потере прибыли. Все вышесказанное свидетельствует о необходимости управления дебиторской задолженностью организаций торговли.

В качестве одного из направлений управления дебиторской задолженностью торговой организации можно предложить совершенствование системы расчетов с покупателями продукции путем применения гибкой системы скидок (надбавок). Основным критерием определения возможных скидок (надбавок) выступает условие платежа. В случае предоплаты или оплаты в более короткие сроки покупателю целесообразно предоставить скидку с исходной цены. Если расчеты предусматривают отсрочку платежа, то к исходной цене следует применять надбавку. Величина предоставляемой скидки будет являться стимулом для оплаты товаров в установленный срок. Предельная (минимальная) величина скидки (надбавки) определяется исходя из вероятных потерь, связанных с отсрочкой платежа. Размер скидки  $X$  определяется по формуле:

$$X = \frac{БД + СИ}{ТО} \times 100,$$

где  $БД$  – сумма безнадежной дебиторской задолженности;

$СИ$  – прогнозируемые судебные издержки по взысканию долга;

$ТО$  – товарооборот;

Величина скидки может корректироваться в сторону увеличения на уровень инфляции (за период ускорения оплаты) и на величину депозитной процентной ставки (с учетом дохода от альтернативных вложений высвобождаемых денежных средств). Размер надбавки определяется исходя из предельного размера скидки, уровня инфляции за период отсрочки и кредитной процентной ставки.

Эффективность данного предложения продемонстрируем на примере ЧУТП «Торговый дом», где абсолютная величина дебиторской задолженности на конец 2007г. составляла 91,2% оборотных активов. Анализ коммерческой деятельности по сбыту выявил, что при сотрудничестве с большинством покупателей Торговый дом предоставляет отсрочку платежа на 30 дней. С целью уменьшения дебиторской задолженности предлагается предоставлять скидки покупателям при условии оплаты не позднее 10 дней с даты отгрузки товаров. Если же оплата будет производиться в срок, превышающий 10 дней, то к фактическим ценам будет применяться надбавка. В таблице 1 представлены данные для расчета величины предлагаемых скидок и надбавок.

Таблица 1 – Исходные данные для расчета величины скидок и надбавок

Наименование показателя	Значение показателя
Дебиторская задолженность на конец 2007 г., тыс. руб., в том числе:	2 587 319
-дебиторская задолженность организации Учредителя,	1 138 420
-безнадежная дебиторская задолженность	4 560
Судебные издержки, тыс. руб.	723
Товарооборот за 2007г., тыс. руб.	4 871 698
Уровень инфляции в 2007 г., %	12
Депозитная процентная ставка, %	9
Кредитная процентная ставка, %	13

Источник: собственная разработка на основании данных организации

В таблице 2 представлена разработанная система скидок и надбавок с учетом условий платежа для ЧУТП «Торговый дом».

Таблица 2 – Система скидок и надбавок с учетом условий платежа

Условие платежа	Уровень инфляции, %	Величина депозитной ставки, %	Величина кредитной ставки, %	Скидка, %	Надбавка, %
Предоплата 10 дней	0,67	0,50	-	1,28	-
Отсрочка платежа на 10 дней	-	-	-	0,11	-
Отсрочка платежа от 11 до 20 дней	0,33	-	0,36	-	0,8
Отсрочка платежа от 21 до 30 дней	0,67	-	0,72	-	1,5
Отсрочка платежа свыше 30 дней	1	-	1,08	-	2,19

Источник: собственная разработка на основании проведенных расчетов

Как видно из представленной таблицы при оплате товаров в течение 10 дней покупателям будет предоставляться скидка в размере 0,11%, а при предоплате – 1,28%. При предоставлении отсрочки платежа свыше 10 дней будут применяться надбавки, размер которых будет варьировать в зависимости от периода оплаты. Условием применения данной системы расчетов является обязательное предоставление скидок всем покупателям, выполнившим предусмотренные условия.

Предложенная для Торгового дома система скидок и надбавок будет способствовать сокращению абсолютной величины дебиторской задолженности, высвобождению денежных средств, ускорению оборачиваемости оборотных средств. Для того чтобы количественно определить влияние предложенной системы расчетов с покупателями на величину дебиторской задолженности необходимо предположить, что определенная часть покупателей отреагирует на предлагаемые скидки, а часть – нет (таблица 3). Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что предлагаемая система совершенствования расчетов с покупателями Торгового дома приведет к снижению величины дебиторской задолженности. Величина снижения будет зависеть от того, сколько покупателей отреагирует на предоставляемые скидки за условия платежа. При этом максимально можно снизить величину дебиторской задолженности на 56%.

Таблица 3 – Изменение дебиторской задолженности ЧУТП «Торговый дом» в связи с применением системы скидок (надбавок)

Возможные варианты	Высвобожденные денежные средства, тыс. руб.	Величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	% снижения	Доля дебиторской задолженности в оборотных активах
1	2	3	4	5
10% покупателей отреагировали	144 890	2 442 429	5,6	86,05
20% покупателей отреагировали	289 780	2 297 539	11,2	80,94
30% покупателей отреагировали	434 670	2 152 649	16,8	75,84
40% покупателей отреагировали	579 560	2 007 759	22,4	70,73
50% покупателей отреагировали	724 450	1 862 870	28	65,63
60% покупателей отреагировали	869 339	1 717 980	33,6	60,52
70% покупателей отреагировали	1 014 229	1 573 090	39,2	55,42

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5
80% покупателей отреагировали	1 159 119	1 428 200	44,8	50,32
90% покупателей отреагировали	1 304 009	1 283 310	50,4	45,21
100% покупателей отреагировали	1 448 899	1 138 420	56	40,11

Предлагаемая система скидок и надбавок за условия платежа, продемонстрированная на примере торгового предприятия, может в определенной степени препятствовать негативному влиянию инфляции, снижать издержки по обслуживанию внешнего долга, способствовать повышению эффективности коммерческой деятельности торговой организации.

Список использованных источников

1. Социально-экономическое положение Витебской области. Министерство статистики и анализа Республики Беларусь. Витебское областное управление статистики (январь – декабрь 2007г.). Витебск. - С.53.

УДК 330. 35

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР  
РОСТА БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ**

***Н.А. Дубенецкий***

*УО «Витебская государственная академия ветеринарной  
медицины»*

С 1996 г. в Республике Беларусь начался выход экономики из фазы «дна» и статистика зафиксировала экономический прирост в 1%. В 2002 г. реальный ВВП Республики достиг уровня 1990 г. С 2002 г. по 2008 г. среднегодовой темп экономического роста составит, по нашим расчетам, 8%. В период 1996.-2007 гг. рост реальных доходов населения значительно опережал рост реального ВВП [1, С.30-32]. Для экономистов-теоретиков такая 12-летняя положительная корреляция «перегретого» экономического роста и еще более высокого роста среднедушевого реального доходов населения вызывает удивление и требует объяснения.

Легче всего объяснить одновременный рост ВВП и рост среднедушевого реального дохода в период 1996-2001 г, т.к. экономика Беларуси еще не достигла границы производственных возможностей 1990 г. Экономическая теория утверждает, что при пропорциональной загрузке производственных мощностей предприятий, выпускающих инвестиционные товары, и предприятий, выпускающих товары народного потребления, возможен одновременный рост производства и тех, и других групп товаров. Логической предпосылкой верности данного утверждения является допущение о неполной занятости работников на этих группах предприятий. Историческая реальность такой предпосылки подтверждается фактом экономической депрессии белорусской экономики в 1991-95 гг.

Труднее интерпретировать одновременный рост ВВП и среднедушевого реального дохода в период 2002 – 2007 гг., т. к. экономика достигла полной занятости, а численность трудовых ресурсов - по известным демографическим причинам –