

- свободой выбора контрагентов хозяйственных связей;
- свободой заключения контрактов на поставку материально-технических ресурсов и свободой установления контрактных цен;
- свободой выбора каналов распределения и товародвижения материально-технических ресурсов;
- свободой определения способов удовлетворения материально-технических потребностей строительного производства.

Рыночно-ориентированное материально-техническое обеспечение строительства предполагает:

- высокоадаптивную систему снабжения строительного производства с учетом постоянно меняющегося спроса на строительную продукцию;
- высокоэффективную систему снабжения строительного производства, построенную с учетом минимально возможных затрат на материально-техническое обеспечение строительства при максимально достижимом уровне удовлетворения платежеспособного спроса потребителей строительной продукции;
- высоконадежную систему снабжения строительного производства, которая обладает достаточными резервами для компенсации потерь неопределенности хозяйственных связей по поставкам продукции производственно-технического назначения.

Высокоадаптивная, высокоэффективная, высоконадежная рыночно-ориентированная система материально-технического обеспечения строительства формируется на базе организационной интеграции, функциональной координации и операционной комбинации.

Можно назвать основные условия логистической оптимизации:

- оптимизация обмена товарами, услугами и видами деятельности во всех логистических системах;
- оптимизация производства на всех стадиях производственного цикла;
- оптимизация структуры готовой продукции и услуг, вплоть до замещения удовлетворения спроса на строительную продукцию решением проблем клиентов;
- оптимизация использования ресурсов строительной организации и ее смежников.

Последний вид оптимизации можно описать так: получение необходимых продуктов и услуг в определенное время, в определенном месте, заданного количества и качества в пределах предусмотренных сметой затрат.

Цели, принципы и функции логистики строительства как неразрывное целое существуют в логистических системах, которые можно назвать основными формами логистизации строительства.

#### Список литературы

- 1 Потёмкина, Т. Г. Железнодорожный транспорт в цепи поставок предприятий строительного комплекса: назначение, оценка, направления оптимизации грузопотоков // Рынок транспортных услуг (проблемы повышения эффективности): междунар. сб. науч. тр. – 2018. – Вып. 11. – С. 156–166.
- 2 Потёмкина, Т. Г. Внутренний водный транспорт в логистической цепи поставок предприятий строительного комплекса Республики Беларусь / Т. Г. Потёмкина // Проблемы безопасности на транспорте : материалы IX Междунар. науч.-практ. конф. : в 2 ч. Ч. 2 / под общ. ред. Ю. И. Кулаженко. – Гомель : БелГУТ, 2019. – С. 329–330.
- 3 Стаханов, В. Н. Логистика в строительстве : учеб. пособие / В. Н. Стаханов, Е. К. Ивакин. – М. : Приор, 2001. – 176 с.

УДК 656.07:338.47

## УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Ю. В. РАЛКОВА

*Белорусский государственный университет транспорта, г. Гомель*

В сложившихся экономических условиях транспортным предприятиям приходится вступать в конкурентную борьбу за клиентов и покупателей. С целью увеличения объема грузоперевозок продавцы модернизируют железнодорожные грузовые перевозки, широко применяют рекламу, выстраивают работу с покупателем максимально удобно для него, в том числе прибегая к отсрочке платежа. Следствием чего нередко является образование дебиторской задолженности, которая зачастую становится про-

блемой для предприятий железнодорожного транспорта и оказывает негативное влияние на их финансовое состояние. Однако возникновение задолженности – это неотъемлемая часть работы контрагентов, и отказ от коммерческого кредита нанесет существенный урон транспортным предприятиям, так как приведет к потере клиентов. Таким образом, в современных экономических условиях проблема управления дебиторской задолженностью остается актуальной.

У организаций возникают обязательства за полученные от них товарно-материальные ценности, выполненные работы, оказанные услуги, перед государственным бюджетом по отчислениям от прибыли, платежам в фонды, налоговым и неналоговым платежам, перед своими работниками по заработной плате и другие. Но с другой стороны, сами организации предъявляют требования к покупателям, заказчикам об оплате оказанных услуг и выполненных работ для возмещения произведенных затрат, выполнения своих обязательств и получения прибыли.

Исходя из этого, дебиторская и кредиторская задолженность представляет собой естественное явление для современных рыночных отношений. Практика показывает, что у каждой организации в процессе жизнедеятельности присутствуют обе формы задолженности.

Дебиторская задолженность имеет двоякую экономическую природу. С одной стороны, «нормальный» рост дебиторской задолженности свидетельствует об увеличении потенциальных доходов и повышении ликвидности. С другой стороны, не всякий размер дебиторской задолженности приемлем для предприятия, так как рост неоправданной дебиторской задолженности может привести также к потере ликвидности, то есть при замораживании средств в дебиторской задолженности предприятие будет чувствовать недостаток финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы и др., что ведет к ухудшению финансового состояния предприятия, снижению оборачиваемости капитала.

Управление дебиторской задолженностью – отдельная функция финансовой и юридической службы субъекта хозяйствования, основной целью которой является увеличение прибыли за счёт эффективного использования дебиторской задолженности, оптимизации ее размера, своевременной инкассации и последующего взыскания. Управление предполагает комплекс мер, направленных на предотвращение появления сомнительной задолженности путем тщательного анализа и ранжирования контрагентов, и охватывает весь процесс финансового и правового администрирования получения своевременной оплаты за товары, работы, услуги, а также последующих мер по принудительному взысканию.

С проблемой своевременного взыскания дебиторской задолженности сегодня сталкивается практически каждое предприятие, за исключением компаний, который работают по 100%-й предоплате, что является очень редким явлением. Профессионализм специалиста, занимающегося взысканием задолженности, во многом является решающим, поскольку недобросовестные участники рыночных отношений привыкли к стандартным процедурам по взысканию дебиторской задолженности. Сегодня существует множество способов взыскания задолженности без привлечения судебных органов, которые требуют минимальных финансовых вложений и позволяют сохранить деловую репутацию каждой из сторон.

Нередки случаи, когда причиной неоплаты задолженности является банальная невнимательность обратной стороны к срокам исполнения обязательств. Довольно часто контрагент забывает отдать поручение бухгалтеру на проведение оплаты. В таких случаях необходимо напоминать контрагенту о приближении срока оплаты, при этом лучше это делать в письменном виде, путем отправления письма заказной почтой, с сохранением доказательств получения таких писем должниками.

Перед непосредственно взысканием задолженности необходимо собрать всю информацию о контрагенте и оценить перспективы взыскания задолженности, а также выбрать наиболее эффективный способ в конкретном случае.

Прежде всего, необходимо направить акт сверки взаимных расчетов на подписание другой стороне. Такой документ устанавливает имущественные обязательства должника, которые он признает, но не исполняет на определенную дату. Для более удобного использования актов в судебных разбирательствах рекомендуется составлять акт сверки отдельно по каждому договору.

Претензионная работа с дебитором ведется путем направления претензий, т. е. письменных требований выполнения надлежащих обязательств. В претензии кроме суммы и сроков уплаты отдельно приводятся действия, которые намерен предпринять кредитор при дальнейшей неуплате обязательства. Отправленные претензии необходимо сохранять, как доказательства, если в дальнейшем будет проводиться судебное разбирательство.

Направление претензии должнику можно считать началом досудебной работы по урегулированию спора. Оставление претензии без ответа в суде рассматривается как признание долга должником.

Если кредитор заинтересован в скорейшем возвращении долга, то целесообразно перевести переговоры с должником о причинах возникновения задолженности и перспективах ее погашения, а также возможность исполнения обязательств способами, отличными от взыскания денежных средств. Такими способами может быть возврат товара, переданного должнику, или заключение договора мены на эквивалентное по стоимости количество товаров, работ или услуг, производимое должниками. Также может быть рассмотрен перевод долга, если у должника есть контрагент, имеющий финансовые обязательства перед должником.

Гражданское законодательство предусматривает прекращение обязательств иными способами, например, новацией или отступными. Альтернативное погашение задолженности позволяет кредитору получить дополнительные возможности по погашению долга.

С целью совершенствования управления дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятиях транспортной отрасли целесообразно разработать механизм предоставления скидок оптовым покупателям при досрочной оплате договоров, использование механизма факторинга для взыскания дебиторской задолженности, создание резерва по сомнительным долгам с целью минимизации налогообложения.

Наличие дебиторской задолженности у транспортных предприятий обычно является следствием предоставления отсрочки платежа покупателям. Создание кредитной политики в отношении дебиторов должно включать такие критерии, как платежеспособность контрагента, от чего, соответственно, будет зависеть объем предоставляемого «займа». Необходимо определить особые условия для покупателей каждой группы железнодорожных грузовых услуг индивидуально, с учетом спроса на грузоперевозки. На практике часто используют такой метод управления дебиторской задолженностью, как предоставление скидок и бонусов покупателям за досрочную, своевременную оплату счетов.

Также следует принять во внимание такой немаловажный фактор, как покупательская активность. Ее оценка даст понять реальную картину положения дел дебитора. Для работы с дебиторской задолженностью требуется наличие последовательного плана и конкретного процесса управления рисками неплатежа. Таким образом, для построения комплексного подхода транспортным предприятиям необходимо анализировать структуру дебиторской задолженности, закрепить за сотрудником конкретные обязанности по непрерывной работе с дебиторами.

#### Список литературы

- 1 Дудин, А. С. Дебиторская задолженность. Методы возврата, которые работают / А. С. Дудин. – СПб. : Питер, 2012. – 192 с.
- 2 Шатров, С. Л. Бухгалтерский менеджмент в системе управления организацией // Рынок транспортных услуг (проблемы повышения эффективности). – 2015. – № 8. – С. 120–131.
- 3 Шатров, С. Л. Оценочные резервы в системе управления активами железнодорожного транспорта: [монография] / С. Л. Шатров, О. В. Липатова, А. В. Кравченко. – Гомель : БелГУТ, 2019. – 175 с.

УДК 004.056.53:656.07

## ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАЩИТЫ ДОКУМЕНТИРОВАННОЙ ИНФОРМАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Л. Г. СИДОРОВА*

*Белорусский государственный университет транспорта, г. Гомель*

В настоящее время информационные технологии играют важную роль в обществе, во многом определяя уровень их развития. Они используются во многих областях человеческой деятельности, одновременно облегчая выполнение различных задач и операций. Использование информационных технологий в экономической сфере определяет необходимость создания результативной системы экономической безопасности (СЭБ), что является актуальным направлением в развитии транспортного комплекса Республики Беларусь. При этом одной из основных задач является минимизация ресурсных вложений, направленных на создание и обеспечение функционирования СЭБ.