

называемым «ядром», коим являются его первоучредители (Казахстан, Российская Федерация и Республика Беларусь).

У действующих членов Евразийского экономического союза возникают опасения в том, смогут ли страны, которые хотят вступить в ЕАЭС, быть надежными и долгосрочными партнерами, а не краткосрочными и извлечь из этого некие выгоды для себя.

Расширение связей ЕАЭС уже давно выходит за рамки бывшего СНГ. Такие страны как Египет, Монголия, Тунис и Израиль, не имея границы со странами-участницами Союза, активно проявляют интерес к созданию свободных торговых отношений с ним. Однако это, как и возможное вступление в ЕАЭС, становится предметом серьезных споров. Эти государства очень разнородны, у них кардинально отличаются экономические и политические взгляды, а также их определенные обязательства во внешней экономике и политике препятствуют скорому вступлению в ЕАЭС этих стран и не вызывают особого желания у нынешних государств-участников Союза «принимать в союз» эти страны.

Заключение. В настоящий момент существует множество проблем как внутри ЕАЭС, так и в его внешнеполитических и внешнеэкономических связях. Но помимо минусов в этом сотрудничестве существует и множество плюсов, которые вытекают из целей самого ЕАЭС. Несмотря на внешнее давление, внутренние разнородности, ЕАЭС доказал свою способность к существованию и свою важность. Более того, ко вступлению в Евразийский экономический союз проявляют интерес более тридцати различных стран.

1. Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014г./Минск:Амалфея, 2015-688с./5с-8с.
2. Проблемы и перспективы расширения ЕАЭС/Свободная мысль/ Москва: ООО «Политиздат», 2017г
3. Информационный портал РБ: <http://pravo.by/pravovaya-informatsiya/normativnye-dokumenty/pravovaya-informatsiya-eaes-obshchie-polozheniya/> Дата обращения: 06.09.2019

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Ткачук И.С.,

аспирант УО «БГЭУ», г. Минск, Республика Беларусь

Научный руководитель – Пузанкевич О.А., канд. экон. наук, доцент

Бурное развитие интернета дает возможность торговым организациям расширить сферу своей деятельности, тем самым способствуя привлечению новых клиентов и росту выручки от реализации товаров и услуг. Одним из важных моментов в процессе осуществления торговой деятельности является эффективный менеджмент дебиторской задолженности, поскольку контроль данного показателя является одним из важнейших в процессе торговли.

Цель исследования – определение важности управления дебиторской задолженности.

Материал и методы. Материалом для исследования послужили статьи по управлению дебиторской задолженностью. Инструментарием исследования выступили анализ и синтез как общенаучные методы познания, а также элементы анализа.

Результаты и их обсуждение. Современные информационные технологии, наиболее важной из которых на сегодняшний день является интернет, дает возможность организациям более эффективно взаимодействовать друг с другом. Виртуальное сотрудничество может помочь сформировать совершенно новый канал сбыта, позволяющий практически каждому продавцу предлагать свой товар по всему миру. Все это привело к стремительному росту электронной коммерции. Увеличение торговых операций при помощи интернет-технологий, обусловило появление проблем связанных с регулированием дебиторской задолженности компаний, осуществляющих свою деятельность через всемирную сеть. Их решение предполагает анализ факторов динамики дебиторской задолженности, что позволит обеспечить рациональное ускорение ее инкассации, снизить риск корпоративных интернет-продаж. [1].

Дебиторская задолженность – это сумма долгов, причитающихся компании со стороны контрагентов являющихся их покупателями, дебиторами. Другими словами, дебиторская задолженность это все то, что должны вашей организации. Возможность предоставления отсрочки платежа покупателю в настоящее время является с одной стороны, конкурентным преимуществом

ществом любой организации, с другой стороны необходимостью, которая выступает в роли определенного риска деятельности организации, поскольку привлечение дополнительных источников финансирования не может гарантировать своевременного и полного исполнения обязательств со стороны продавца.

Контроль над состоянием дебиторской задолженности в современных условиях имеет первостепенное значение в эффективности хозяйственной деятельности организации. От состояния этих расчетов во многом зависит платежеспособность организации, ее финансовое положение и инвестиционная привлекательность. [2]. В связи с этим возникает острая необходимость в принятии правильных решений, связанных с рациональным управлением дебиторской задолженностью.

Управление дебиторской задолженностью является одной из функций финансового менеджмента, основной целью которого служит увеличение прибыли компании при помощи формирования эффективной системы оплаты обязательств покупателями. Задача управления дебиторской задолженностью состоит в ускорении платежей со стороны клиентов фирмы, снижении «плохих» долгов (т.е. долгов, по которым выплаты сомнительны или не поступают) и проведение эффективной политики продаж.

Управление дебиторской задолженностью включает в себя следующие элементы:

- определение кредитной политики организации;
- анализ клиентов;
- контроль расчетов с дебиторами по задолженностям;
- ускорения возврата долгов;
- прогноз поступлений денежных средств от дебиторов и др. [2]

Система управления дебиторской задолженностью содержит два основных блока: кредитную политику, позволяющую рационально использовать дебиторскую задолженность как инструмент увеличения продаж, и комплекс мер по снижению рисков возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности.

Основными рисками, связанными с дебиторской задолженностью являются:

- невозможность взыскания пени, штрафов за нарушение сроков оплаты;
- отказ покупателя принимать уже доставленный ему товар, стоимость которого уже признана в составе выручки продавца;
- нарушение сроков перевозки товара транспортной компанией;
- репутационный риск, вызванный неустойчивым финансовым состоянием поставщика из-за большого объема просроченной дебиторской задолженности, ведущий к нарушению сроков оплаты им своих обязательств перед поставщиками и производителями, а также в конечной ситуации к возникновению негативных отзывов у клиентов.

Заключение. Таким образом, для снижения риска возникновения просроченной и неоплаченной задолженности организации, а также улучшения структуры дебиторской задолженностью целесообразно осуществление следующих мероприятий:

- стимулирование покупателей к досрочной оплате счетов;
- определение и включение в систему мотивации менеджеров по продажам запланированного уровня дебиторской задолженности, при достижении которого, сотрудник может рассчитывать на получение бонусов и т.д.;
- расширение границ кредитной политики, которая сделала бы удобными совершения онлайн-покупок для клиентов и получение прибыли для владельцев компании, с дальнейшей целью реинвестировать ее в значимые проекты по развитию своей деятельности.

1. Простые правила, позволяющие забыть о проблемах с возвратом долгов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.intaris.ru/experience/articles/138/> – Дата доступа: 08.09.2019.
2. Управление дебиторской задолженностью [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/12/1426/> – Дата доступа: 08.09.2019.
3. Управление дебиторской задолженностью компании: теория и практика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/upravlenie-debitorskoy-zadolzhennostyu-kompanii-teoriya-i-praktika> – Дата доступа: 09.09.2019.