

экономическими субъектами, как раз потому, что этот метод подразумевает использование относительных показателей.

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время на предприятиях используется широкий инструментарий анализа и оценки финансовой устойчивости предприятия, позволяющий определить основные финансовые проблемы его развития.

Список использованных источников:

1. Агаева Л.К., Курносова Е.А. Особенности формирования финансовой стратегии в инновационных организациях // Вестник Самарского университета. Экономика и управление. - 2016. - №4. - С. 26-30.
2. Донцова Л.В. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: практикум: Учебное пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 5-е изд., перераб.и доп. – М.: Дело и Сервис, 2015. – 159 с.
3. Турманидзе Т. У. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Турманидзе Т. У., Эриашвили Н. Д.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.— 247с.
4. Подборнова Е.С. Территориальная организация промышленного комплекса России в годы первых пятилеток // Интеграционные процессы в науке в современных условиях: сборник статей международной научно-практической конференции / Казань, Уфа: АЭТЕРНА 2016. – 230 с. (С. 60-66)
5. Развитие сферы услуг в современной экономической системе: монография / Л. К. Агаева, М.Б.Арисова, Е.А. Башкан, [и др].; общ. ред. Н.М. Тюкавкина - Самара: Издательство СамНЦ РАН, 2016. – 186 с.
6. Сараев А.Л. Влияние производственных издержек предприятия на динамику его прибыли // Вестник Самарского государственного университета. 2015. № 9-1 (131). С. 293-299.

КОНТРОЛЬ НАД УРОВНЕМ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Бурлакова О.В.¹

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева, г. Самара

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, нормативный уровень, анализ.

¹Студент 3 курса бакалавриата Института экономики и управления Самарского университета. Научный руководитель: Анисимова В.Ю., старший преподаватель кафедры экономики инноваций Самарского университета.

В процессе хозяйствующей жизни любого субъекта малого, среднего или крупного бизнеса возникают ситуации, при которых возникает задолженность различных видов и проявлений. Предприятие вступает в разные виды отношений с юридическими и физическими лицами. Оно заключает и осуществляет сделки, выполняет обязанности, которые предусмотрены заключенными договорами или действующим законодательством.

В результате такой деятельности появляются денежные обязательства, которые и называются дебиторской и кредиторской задолженностью.

Дебиторская задолженность – сумма долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны других предприятий, фирм, компаний, а также граждан, являющихся их должниками, дебиторами [1], что соответствует как международным, так и российским стандартам бухгалтерского учёта.

Кредиторская задолженность – задолженность субъекта (предприятия, организации, физического лица) перед другими лицами, которую этот субъект обязан погасить. Возникает в случае, если дата поступления услуг (работ, товаров, материалов и т. д.) не совпадает с датой их фактической оплаты [1].

Вряд ли найдется хоть одна организация, у которой на отчетный период отсутствовала бы та или иная форма задолженности. Наличие такой задолженности нормальное и естественное явление в процессе предпринимательской деятельности. Но как отслеживать её уровень и понимать, когда она может перерасти в критическую?

Наличие как активных, так и пассивных обязательств у предприятия стало настолько обыденным и очевидным, что зачастую управлению дебиторской и кредиторской задолженностью уделяется недостаточное внимание. Работу с этим показателем пускают на самотек, считая, что он абсолютно естественен и ничем не угрожает их финансовому результату, однако, это большое заблуждение. Имея такую задолженность длительное время, компания теряет свои денежные средства

Вот некоторые проблемы и последствия, с которыми сталкиваются предприятия:

Потеря денежных средств. Она обусловлена проблемой компаний-однодневок, получивших без каких-либо разумных оснований отсрочку платежа и не вернувших долг. С такой компании взять нечего, и поэтому даже наличие решения суда не гарантирует бизнесу кредитора возврат своих денежных средств.

Потеря финансовой устойчивости компании. Если дебиторская задолженность не погашается, компании нечем будет оплачивать имеющиеся у нее обязательные платежи (налоги, заработная плата персонала и т.п.).

Низкая эффективность использования ресурсов компании. Возвратом долгов, как правило, занимаются в компании многие сотрудники: менеджеры, юристы, директор. На это тратится время, которое можно было бы использовать более эффективно, например, на развитие и новые проекты. Кроме того, стоит помнить и про судебные издержки при взыскании долгов, которые могут также составлять значительные суммы.

Потеря или ухудшение деловой репутации. В бизнесе важно всё, однако репутация и отношения с клиентами имеют особое значение. Если компания отгрузила продукцию одному клиенту, значит, продукция не досталась другому. Либо другая компания получила продукцию гораздо позже. В итоге ухудшение отношений с покупателями. Но, скорее всего, помимо репутационных проблем возникнут и финансовые. Клиент, заинтересованный в совершении сделки, не будет ждать, а закажет аналогичную продукцию у конкурентов. Конечно, речь не идет о продукции, которой затоварен склад, и которую компания вынуждена продавать на любых условиях.

Потеря конкурентных преимуществ. Любая дебиторская задолженность — это замороженные денежные средства. Причем они либо заемные, либо собственные. Собственные деньги можно вложить в бизнес и получать с этого доходы. За заемные деньги нужно платить проценты. В любом случае возникают дополнительные расходы, которые в микроэкономике называются альтернативными.

Проведение анализа задолженности на предприятии может выявить наличие и других проблем. При этом необходимо каждую организацию рассматривать комплексно. Очевидно одно — дебиторская задолженность всегда дополнительная нагрузка на бизнес, и, как показывает практика, не каждый бизнес способен вынести такую нагрузку [4].

Существуют множество видов контроля над уровнем дебиторской и кредиторской задолженности на предприятиях. Наиболее важным является проведение обязательной инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженности. Такая задолженность, как часть активов и обязательств организации, подлежит обязательной инвентаризации, в соответствии со статьей 11 Закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

Ещё одним способом отслеживания и контроля задолженности является создание организацией «Резерва по сомнительным долгам». Сомнительным долгом может быть признана дебиторская задолженность организации, которая не погашена в срок и не обеспечена соответствующими гарантиями (залогом, поручительством, банковской гарантией). Основанием для создания резерва по сомнительным долгам являются результаты инвентаризации дебиторской задолженности на последний день отчетного периода. Размер резерва определяется отдельно в отношении каждого должника. Оцениваются его реальное финансовое положение и вероятность погашения задолженности.

Перечисленные методы являются мерой по борьбе с уже возникшей задолженностью, однако проблему проще предотвращать.

Одним из видов удержания под контролем уровня дебиторской и кредиторской задолженности являются установление нормативного уровня (лимита).

Допустимые лимиты нужны для понимания адекватной величины поддержания уровня задолженности. Данный показатель необходимо устанавливать ежемесячно.

В целях минимизации количества выполняемой работы или при формальном отношении к такому важному вопросу на предприятиях, норматив не устанавливается вовсе, либо это делается только для задолженности покупателей и заказчиков и задолженности поставщиков и подрядчиков, подразумевая что данные виды задолженности являются основными. Дебиторская и кредиторская задолженность является составной.

Дебиторская задолженность отражается в учете в зависимости от вида контрагентов, у которых возникла задолженность перед предприятием. В учете используются различные счета при отражении информации:

1. задолженности покупателей и заказчиков используется счет 62;
2. задолженности подотчетных лиц используется счет 71;
3. задолженности поставщиков и подрядчиков – счет 60;
4. задолженности учредителей – счет 75;
5. задолженности прочих контрагентов – счет 76;
6. задолженности персонала по другим операциям (кроме заработной платы) – счет 73 и т.д.

Остаток суммы задолженности различных контрагентов хозяйствующему субъекту отражается в виде дебетового сальдо по этим счетам. Появление дебиторской задолженности различных контрагентов на данных счетах отражается по дебетовой стороне, списание данного вида задолженности — по кредитовой стороне.

Информация о кредиторской задолженности, которую имеет данное предприятие, отражается на следующих счетах в зависимости от вида контрагента:

1. счет 62 используется при отражении кредиторской задолженности перед покупателями и заказчиками;
2. счет 60 используется для отражения кредиторской задолженности перед поставщиками и подрядчиками;
3. счет 71 используется для отражения кредиторской задолженности перед подотчетными лицами;
4. счет 75 используется для отражения кредиторской задолженности перед учредителями;
5. счет 70 используется для отражения кредиторской задолженности перед сотрудниками по суммам заработной платы.

В учёте у каждой задолженности есть свой счёт для отражения, так почему бы не использовать точно такой же подход и для установления нормативного уровня. При данном методе будет наглядно понятна структура задолженности, пути её возникновения и методы её ликвидации.

Для действенного контроля необходимо чёткое понимание из чего же состоит задолженность. Необходимо проводить анализ задолженности два раза в месяц - установить контрольные точки, оперативный (за неделю перед закрытием управленческой и финансовой отчётности за месяц) и фактический (после закрытия управленческой и финансовой отчётности за месяц). Данный подход позволит вовремя принять необходимые управленческие решения для предотвращения несоблюдения установленного нормативного уровня и как

следствие, выступит в качестве предупредительной меры наращивания задолженности.

Как только руководство начнёт устанавливать нормативные уровни по прочей дебиторской и кредиторской задолженности, отношение к данному показателю со стороны ответственных исполнителей изменится. Особенно, если выполнение данного показателя будет влиять на премиальную часть их заработной платы.

Основной работой по возврату долгов от дебиторов могут являться такие меры как:

- подготовка и направление мотивированных претензий просрочившим дебиторам, тем самым осуществление возможности прерывания течения срока исковой давности (в случае признания должником долга или его части);
- подготовка и направление искового заявления в арбитражный суд к должнику, не признающему долг, о взыскании задолженности и предусмотренных договором или законом штрафных санкций;
- в случае неспособности дебитора погасить свой долг целесообразно предъявить иск о несостоятельности.

Анализ и контроль за движением дебиторской и кредиторской задолженностью являются одним из важнейших факторов максимизации нормы прибыли, увеличения ликвидности, кредитоспособности и минимизации финансовых рисков. Правильно разработанная стратегия контролирования кредиторских долгов позволяет своевременно и в полном объеме выполнять обязательства перед клиентами, что способствует созданию репутации надежного и ответственного предприятия [2].

Список использованных источников:

1. Савченкова Е.В. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия // Российское предпринимательство. — 2008.
2. Бабаев Ю.А., Петров А.М. Бухгалтерский учет и контроль дебиторской и кредиторской задолженности. – М. : ТК Велби, Проспект, 2004.
3. Чадин С., финансовый директор ГК «Юнитайл», к.э.н., МВА. Источник: <https://fd.ru/articles/52113-sqk-15-m9-effektivnoe-upravlenie-debitorskoj-zadoljennostyu>
4. Чернозубенко П.Е., 2005-2017. Записки маркетолога | Управление дебиторской задолженностью.
5. Шурманов Никита финансовый аналитик компании «1С-Архитектор бизнеса» / Журнал «Управляем предприятием» 2013 г.
6. Чебыкина М.В., Усов Д.С. Импорт сельскохозяйственной техники: структура и регулирование // Вестник Оренбургского государственного университета. 2008. № 10 (92). С. 73-76.
7. Шаталова Т.Н. Ресурсный потенциал и размеры сельскохозяйственных предприятий АПК: Экономика, управление. 1999. № 7. С. 49.

8. Шаталова Т.Н., Жирнова Т.В. Проблемы стоимостного измерения материальных факторов производства на предприятиях // Вестник Оренбургского государственного университета. 2006. № 10. С. 276.

СОВРЕМЕННАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА

Волошина Я.А.¹

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева, г. Самара

Ключевые слова: промышленная политика, экономическое развитие, ретроспектива, перспектива, международный опыт, экономика, современное состояние.

Значение промышленности в экономическом развитии ведущих стран мира сегодня трудно переоценить. Именно промышленность обеспечивает мультипликативный эффект в экономике в целом, формируя спрос на сырье, энергетические ресурсы, рабочую силу, создавая наибольшие объемы добавленной стоимости. Это относится как к большим и к средним, так и к малым экономически развитым странам, «новым индустриальным странам», а также к развивающимся государствам.

На сегодня четыре промышленных гиганта (США, Япония, Китай, Германия) сконцентрировали 55,6 % мирового промышленного производства.

С учетом вышеизложенного углубление теоретического исследования мирового опыта формирования промышленной политики с целью выявления перспектив его адаптации для развивающихся государств является на современном этапе теоретически и практически значимой задачей.

Следует отметить, что за рубежом накоплен как положительный, так и отрицательный опыт формирования и осуществления промышленной политики. Поэтому основным аргументом для его творческого осмысления является возможность использовать лучшую из всех моделей промышленного развития разных стран и нивелировать ошибки за счет преимуществ каждого конкретного государства.

Исследование международного опыта разработки и реализации промышленной политики представляется целесообразным проводить через призму ее институциональной и инструментальной составляющих.

Можно отметить, что общей для развитых стран в проведении промышленной политики является ориентация на развитие собственного производства наукоемкой продукции путем стимулирования и поддержки высокотехнологичных отраслей. На сегодняшний день в европейских и в

¹Студент 4 курса бакалавриата Института экономики и управления Самарского университета. Научный руководитель: Шаталова Т.Н., доктор экономических наук, профессор кафедры экономики инноваций Самарского университета.