

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт ИнЭО

Направление подготовки 080100 Экономика

Кафедра Экономики

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

Тема работы
УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ (НА ПРИМЕРЕ АО «АЛМАЛЫКСКИЙ ГМК»)

УДК 658.14.012:657.432(575.1)

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
З-ЗБ14	Пулатова И.А.		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент каф. экономики	Аникина Е.А.	К.э.н.		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
профессор	Барышева Г.А.	Д.э.н.		

Томск – 2016г.

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ООП ДЛЯ БАКАЛАВРОВ

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)	Требования ФГОС, критериев и/или заинтересованных сторон
Универсальные компетенции		
P1	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, разрабатывать документацию, презентовать и защищать результаты комплексной экономической деятельности.	Требования ФГОС (ОК-14; ПК-9; 11)
P2	Эффективно работать индивидуально, в качестве <i>члена команды</i> , состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, с делением ответственности и полномочий за результаты работы и <i>готовность следовать корпоративной культуре</i> организации	Требования ФГОС (ПК-11; ОК-1,7,8)
P3	Демонстрировать <i>знания</i> правовых, социальных, этических и культурных аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.	Требования ФГОС (ОК-2;3;16; 15)
P4	<i>Самостоятельно учиться</i> и непрерывно <i>повышать квалификацию</i> в течение всего периода профессиональной деятельности	Требования ФГОС (ОК-2; 9,10,11) Критерий 5 АИОР (2.6), согласованный с требованиями международных стандартов <i>EUR-ACE</i> и <i>FEANI</i>
P5	Активно пользоваться основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией, работать с информацией в глобальных компьютерных сетях	Требования ФГОС (ОК-13; ПК-1,3,510)
Профессиональные компетенции		
P6	Применять знания математических дисциплин, статистики, бухгалтерского учета и анализа для подготовки исходных данных и проведения расчетов	Требования ФГОС (ПК-1, ПК-2; ПК-3;4;5)

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)	Требования ФГОС, критериев и/или заинтересованных сторон
	экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;	ПК-7; ОК-5; ОК-4; ОК11,13)
Р7	принимать участие в выработке и реализации для конкретного предприятия рациональной системы организации учета и отчетности на основе выбора эффективной учетной политики, базирующейся на соблюдении действующего законодательства, требований международных стандартов и принципах укрепления экономики хозяйствующего субъекта;	Требования ФГОС ПК-5; ПК-7; ОК-5,8
Р8	Применять глубокие знания основ функционирования экономической системы на разных уровнях, истории экономики и экономической науки для анализа социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем	Требования ФГОС ОК-3,4; ПК-4,6,8,14,15);
Р9	Строить стандартные теоретические и эконометрические модели исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к области профессиональной деятельности, прогнозировать, анализировать и интерпретировать полученные результаты с целью принятия эффективных решений.	Требования ФГОС ПК-6; ПК-5; ПК-7; ПК-13;; ПК-8;
Р10	На основе аналитической обработки учетной, статистической и отчетной информации готовить информационные обзоры, аналитические отчеты, в соответствии с поставленной задачей, давать оценку и интерпретацию полученных результатов и обосновывать управленческие решения.	Требования ФГОС ПК-4; ПК-5 ПК-7;8 ПК-10; ПК-13; ПК-5 ОК-1;2;3; ОК-6; ОК-13
Р11	Внедрять современные методы бухгалтерского учета, анализа и аудита на основе знания информационных технологий, международных стандартов учета и финансовой отчетности	Требования ФГОС ПК-10;12 ОК-12
Р12	осуществлять преподавание экономических дисциплин в общеобразовательных учреждениях, образовательных учреждениях начального профессионального, среднего профессионального,	Требования ФГОС ПК-14; ПК-15;ОК-2;

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)	Требования ФГОС, критериев и/или заинтересованных сторон
	высшего профессионального и дополнительного профессионального образования.	
P13	Принимать участие в разработке проектных решений в области профессиональной и инновационной деятельности предприятий и организаций, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий	Требования ФГОС (ПК-3,4,7; 11;12;13ОК-1,7, 8)
P14	Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений экономической науки в России и за рубежом, ориентированные на достижение практического результата в условиях инновационной модели российской экономики	Требования ФГОС ПК-4,9
P15	организовывать операционную (производственную) и коммерческую деятельность предприятия, осуществлять комплексный анализ его финансово-хозяйственной деятельности использовать полученные результаты для обеспечения принятия оптимальных управленческих решений и повышения эффективности.	Требования ФГОС (ОК – 7, 8, 12, 13; ПК – 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7,10, 11, 13)

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт ИнЭО

Направление подготовки (специальность) Экономика

Кафедра Экономики

УТВЕРЖДАЮ:

Зав. кафедрой

(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ

на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

бакалаврской работы

Студенту:

Группа	ФИО
3-ЗБ14	Пулатова Ирада Абжаппаровна

Тема работы:

Управление дебиторской задолженностью на промышленных предприятиях (на примере АО «Алмалыкский ГМК»)	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	№ 881/с от 08.02.2016 года

Срок сдачи студентом выполненной работы:	31.05.2016
---	------------

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Исходные данные к работе (наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или	Аналитические доклады и официальная статистика по проблемам развития и функционирования промышленных предприятий, и в частности вопросы управления дебиторской задолженностью,
---	--

материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).	публикации в СМИ (в том числе электронные)
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов (аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).	Понятие и классификация дебиторской задолженности, причины и факторы ее возникновения; Влияние дебиторской задолженности на основные экономические показатели предприятия; Управления дебиторской задолженностью на предприятии АО «Алмалыкский ГМК»
Перечень графического материала (с точным указанием обязательных чертежей)	Структура жизненного цикла дебиторской задолженности; Классификация дебиторской задолженности; Функции управления дебиторской задолженностью; Основные показатели деятельности АО «Алмалыкский ГМК»
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы	
Раздел	Консультант
Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:	
Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	15.03.2016

Задание выдал руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент	Аникина Е. А.	К.э.н.		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
З-ЗБ14	Пулатова Ирада Абжаппаровна		

Реферат

В выпускной квалификационной работе 122 страницы, 15 приложений, при написании работы использовано 69 литературных источников, 7 рисунка, 5 таблиц. Данная работа состоит из вводной части, трех глав, заключения, списка используемых источников и приложений.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, резервов по сомнительным долгам, управление и анализ задолженности, задолженность покупателей и заказчиков, кредитоспособность.

Актуальность выбранной темы способствует тому, что с одной стороны грамотная работа с дебиторской задолженностью способствует повышению прибыльности и рентабельности бизнеса, а с другой стороны – это залог экономической безопасности предприятия.

Цель выпускной квалификационной работы – исследовать и проанализировать эффективность управления дебиторской задолженностью комбината, выявить основные проблемы в управлении и дать рекомендации по улучшению управления дебиторской задолженностью.

Задачи работы: изучить понятие дебиторской задолженности, принципы и методы ее управления, рассмотреть методы повышения эффективности управления дебиторской задолженностью.

В первом разделе были рассмотрены теоретические основы управления дебиторской задолженностью.

Во второй экономической части рассмотрен анализ финансово-экономического положения предприятия, который содержит расчеты наиболее важных основных финансовых показателей.

В третьей главе были рассмотрены предложения по совершенствованию управления дебиторской задолженности на АО «Алмалыкский ГМК».

В четвертой главе анализируется процесс управления корпоративной социальной ответственностью на примере АО «Алмалыкский ГМК»

При написании работы использовались законодательные, нормативные акты РФ, Республики Узбекистан, периодические издания, учебные пособия.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	11
1. Сущность управления дебиторской задолженностью промышленного предприятия	144
1.1. Понятие и классификация дебиторской задолженности, причины и факторы ее возникновения	144
1.2. Влияние дебиторской задолженности на основные экономические показатели предприятия	177
1.3. Управление дебиторской задолженностью на промышленных предприятиях России и Узбекистана: сравнительный анализ	300
2. Управления дебиторской задолженностью на предприятии АО «Алмалыкский ГМК»	444
2.1. Характеристика предприятия и оценка финансового положения и анализ деятельности АО «Алмалыкский ГМК»	444
2.2. Предложения по совершенствованию управления дебиторской задолженностью на предприятии АО «Алмалыкский ГМК»	57
2.3. Предложения совершенствования работ с дебиторской задолженностью и рост дебиторской задолженности: преимущества и недостатки.	76
3. Корпоративная социальная ответственность	90
Заключение	101
Список использованной литературы	103
Приложение А. Структура жизненного цикла дебиторской задолженности от образования до ликвидации путем погашения или списания	110
Приложение Б. Классификация дебиторской задолженности	111
Приложение В. Динамика дебиторской задолженности АО «АГМК»	112
Приложение Г. Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков по срокам образования на 31.12.2014 г., в тыс. руб.	112

Приложение Д. Группировка крупных контрагентов по надежности	113
Приложение Е. Условия расчета с контрагентами	113
Приложение Ё. Организационная структура управления финансами комбината	114
Приложение Ж: Национальные стандарты бухгалтерского учета (нсбу)	115
Приложение З: Сравнительный аналитический баланс АО «АГМК»	116
Приложение И. Структура собственного и заемного капитала	118
Приложение Й. Показатели ликвидности, рентабельности, оборачиваемости комбината за период 2013-2015 гг.	119
Приложение К. Этапы контроля дебиторской задолженности	119
Приложение Л. Анализ состава и движения дебиторской задолженности АО «Алмалыкский ГМК»	120
Приложение М. Анализ дебиторской задолженности АО «Алмалыкский ГМК»	121
Приложение Н. Учет комиссий по договорам комплексного обслуживания на счетах дебиторской задолженности	122

Введение

Актуальность выбранной темы способствует тому, что с одной стороны грамотная работа с дебиторской задолженностью способствует повышению прибыльности и рентабельности бизнеса, а с другой стороны – это залог экономической безопасности предприятия.

На сегодняшний день стоя на пороге движения капитала и участвуя в прогрессе развития рыночных отношений, у предприятий значительно возросло количество контрагентов и иных подрядных организации – дебиторов и кредиторов, из-за ряда объективных и субъективных факторов усложнились условия порядка учета и взаиморасчета, а также отражения в отчетности дебиторской и кредиторской задолженности. Наиболее сложным стало налогообложение операций, связанных с учетом дебиторской задолженности.

Сегодня, когда взаимозачеты по платежам в бюджет и внебюджетные фонды ограничены – где требуются платежи "живыми деньгами. На основе чего в настоящее время ставится актуальная задача трансформирование дебиторской задолженности в денежные средства. Решение этой задачи в большей степени зависит от качества проведения дебиторской задолженности, от финансового состояния дебиторов и ускорения процесса расчетов с дебиторами.

Целью выпускной квалификационной работы является исследование и анализ эффективности управления дебиторской задолженностью на промышленном предприятии, выявление основных проблем в управлении и предложения своих рекомендаций по улучшению управления дебиторской задолженностью, разработка мероприятий по совершенствованию управления дебиторской задолженности на предприятии.

Для достижения указанной цели в выпускной квалификационной работе ставились следующие задачи:

- определить сущность и основные понятия дебиторской задолженности предприятия;

- изучить нормативно-правовую документацию и источники информации дебиторской задолженности;
- провести анализ дебиторской задолженности предприятия и выявить основные проблемы;
- раскрыть основные составляющие методов управления дебиторской задолженностью;
- оценить эффективность применения методов совершенствования управления дебиторской задолженностью на предприятии.

Теоретической и методической основой послужили постановления правительства РФ, труды российских и зарубежных ученых по проблемам анализа дебиторской задолженности предприятия и его источников, таких как: Проблемным вопросам по организации учета и анализа дебиторской задолженности в науке были посвящены работы зарубежных и отечественных ученых-экономистов: Бутынца Ф. Ф. [2], Войналович А. П. [2], Горбачева А.Н. [3], Гуцайлюк С.В., Завгородний В.П., Зарубы А. Д., Ковалева В.В., Савицкой Г. В., Ван Бреда М.Ф. и других.

Все они с разных точек зрения подходили до разъяснения терминологии «дебиторская задолженность». За результатами обобщения научных работ [2, с. 38-39, 60; 4, с. 89] получено, что «дебиторская задолженность» это: сумма долгов, принадлежащая предприятию от юридических лиц, которая возникает в процессе хозяйственной деятельности (А. Мороз); задолженность юридических или физических лиц, возникшая в процессе хозяйственной деятельности данного предприятия, организации или учреждения (В. Линников); средства в расчетах, что, по мнению авторов, составляют долги других предприятий или лиц данному предприятию (В. Макаров и Н. Белоусов); средства в незаконченных расчетах, или дебиторская задолженность, которая составляет задолженность других предприятий, организаций и отдельных лиц данному предприятию (М. Дембинский); сумма долгов, принадлежащих предприятию, организации, предпринимателю от физических или юридических лиц в результате хозяйственных отношений с ними (В. Золотарев).

Анализируя все освещенные точки зрения ученых относительно трактовки понятия "дебиторская задолженность", можно сделать вывод, что определение сущности понятия неоднозначно решен в научной литературе. Эта нерешенная проблематика касается и вопросов, связанных с практической стороной роста дебиторской задолженности на предприятии, а именно: ее рост – это все-таки недостаток или преимущество?

Например, Л. Т. Гиляровская в своих трудах рассматривает анализ дебиторской и кредиторской задолженности как отдельное направление в системе комплексного анализа оборотного капитала [1], а Б. К. Кулизбаков делает упор на установление характера дебиторской задолженности по срокам возникновения, составу дебиторов, определении безнадежных долгов [2]. В работах А. Д. Шеремета [3] и Н. В. Войтоловского [4] рассмотрена оценка дебиторской и кредиторской задолженности на основе горизонтального, вертикального и коэффициентного анализа. Анализ показателей оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности для определения признаков и угроз финансовой несостоятельности представлен в работе Д. А. Ендовицкого [5].

Объектом исследования является финансовая деятельность Акционерное общество "Алмалыкский горно-металлургический комбинат". Это промышленное предприятие, состоящее из рудников, обогатительных фабрик, металлургических заводов, ремонтных, транспортных и других вспомогательных цехов.

Предметом исследования является дебиторская задолженность Акционерного общества "Алмалыкский горно-металлургический комбинат". (АО «АГМК») расположенного в стране – Узбекистан, область – Ташкент, город – Алмалык.

1 Сущность управления дебиторской задолженностью промышленного предприятия

1.1 Понятие и классификация дебиторской задолженности, причины и факторы ее возникновения

В условиях современной рыночной экономики субъекты финансово-хозяйственной деятельности, предпринимательства неизбежно сталкиваются с проблемой возникновения и взыскания дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность (от лат. debitum - "долг, обязанность") представляет собой совокупность долгов, которые образовались в результате продажи товаров (работ, услуг) с отсрочкой оплаты и подлежат возврату от контрагентов в адрес компании. Образование дебиторской задолженности, ее существование в условиях рыночной экономики, как экономической категории, объективно объясняется двумя существенными факторами:

- для организации-дебитора это бесплатный источник дополнительных оборотных средств;
- для организации-кредитора это возможность сохранения и расширения рынка распространения товаров, работ, услуг.

Третий фактор, который, как правило, не афишируется, но существует, это способ отсрочки налоговых платежей при расчетах между взаимозависимыми (аффилированными) юридическими лицами [31].

Таким образом, осуществление предпринимательской деятельности ее субъектами предполагает, что в процессе проведения хозяйственных операций компании не только возвращают вложенные средства, но и получают доходы.

Структура жизненного цикла дебиторской задолженности от образования до ликвидации путем погашения или списания представлена на Приложение А.

По мере развития торговли долговые обязательства увеличивались не только по количеству и суммам, но и по видам задолженности. Особенно способствовало этому разнообразие способов продаж.

Долговые обязательства по экономическим, расчетным и юридическим

основаниям подразделяют в зависимости от продолжительности, состава субъектов задолженности, валюты платежа и содержания обязательств (Приложение Б).

Задолженность участников по взносам в уставный капитал включает сальдо невнесенных взносов участников организации в ее уставный капитал.

В группировке по срокам предоставления различают дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, дебиторскую задолженность, платежи по которой предполагают получить в течение года после отчетной даты. В текущем учете и балансе они показываются раздельно. Дебиторская задолженность учитывается как краткосрочная, если срок ее погашения не превышает 12 месяцев после отчетной даты. Остальная дебиторская задолженность относится к долгосрочной.

Оборотный капитал (работающий капитал) – это денежные средства, регулярные расходы фирмы, необходимые для покрытия разрыва между платежами за используемые ресурсы (покупка сырья, оплата труда работников) и платежами покупателей. Стоимость оборотного капитала и реальных активов равна используемому капиталу [26].

Оборотный капитал компании складывается из следующих составляющих:

1. денежных средств;
2. дебиторской задолженности;
3. материально-производственных запасов;
4. незавершенного производства;
5. расходов будущих периодов.

Таким образом, дебиторскую задолженность можно считать компонентом оборотного капитала компании. Особенности деятельности фирмы, ассортимент реализуемых ею товаров и услуг также влияют на объем принадлежащей ей дебиторской задолженности. Практически нереально заниматься бизнесом и не быть в долгу, также, как и никого не кредитовать.

Время, в течение которого денежные средства вложены в созданные

запасы (с момента их оплаты), незавершенное производство, готовую продукцию и дебиторскую задолженность, является длительностью финансового цикла. Финансовый цикл оборотного капитала представлен на рисунке 1 (цифрами 1, 2, 3 обозначена степень ликвидности; 1 - абсолютная ликвидность).

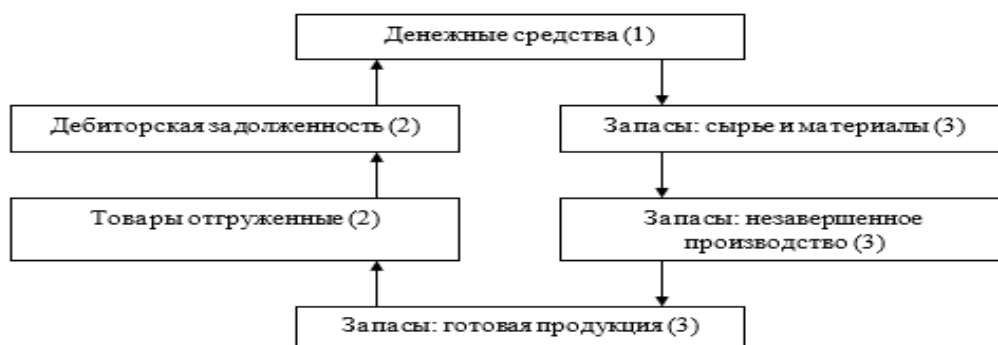


Рисунок 1-Финансовый цикл оборотного капитала

Оптимизация финансового цикла - одна из главных целей деятельности финансовых служб организации, так как дает ей значительные преимущества. Очевидно, что пути сокращения финансового цикла связаны с сокращением производственного цикла, уменьшением времени оборота дебиторской задолженности, увеличением времени оборота кредиторской задолженности.

Длительность финансового цикла зависит как от внешних факторов (ситуации на рынках сбыта и закупок, системы налогообложения, форм финансирования), так и от управленческих решений (активности и профессионализма менеджеров). Особая роль в финансовом менеджменте отводится управлению дебиторской задолженностью, что входит в обязанности аппарата бухгалтерии и финансовой службы предприятия.

Работа с долгами представляется как сложный многоаспектный процесс, требующий не просто учета, но и определенного управленческого воздействия. Например, о долге могут просто не вспомнить, и срок исковой давности истечет, что может повлечь самые негативные последствия.

Таким образом, для выработки эффективных и оперативных решений управляющим необходима достоверная информация, которая будет рассмотрена в следующем разделе.

1.2 Влияние дебиторской задолженности на основные экономические показатели предприятия

Рост акционерной стоимости компании – основная цель финансового менеджмента. В компании, ориентированной на рост акционерной стоимости, как правило, выделяются факторы, оказывающие наибольшее влияние на ее формирование. Существенным фактором является политика управления дебиторской задолженностью. Эффективная политика управления дебиторской задолженностью позволяет оптимизировать денежные потоки компании и привести к максимизации стоимости компании, а также оказывает значительное влияние на операционную деятельность. Управление дебиторской задолженностью – часть политики по управлению активами, актуальная практически для каждого предприятия.

В самом общем определении эффективное управление дебиторской задолженностью сводится к установлению приемлемого соотношения между уровнем дебиторской задолженности, позволяющим компании развиваться, и присущим ему риском. Данный подход близок к идеям Бригхэма и Гапенски [2, с.366-394].

Разные авторы отдают приоритет в формировании эффективной политики различным аспектам в отношении управления дебиторской задолженностью. В.В. Ковалёв считает, что управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах, причем ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается как положительная тенденция [5, с.263-267]. Ван Хорн и Вахович отмечают, что кредитная политика и политика взыскания долгов тесно взаимосвязаны с маркетинговой политикой фирмы, т.е. с теми правилами, руководствуясь которыми фирма продает свои товары и оказывает услуги потребителям. Так эффективная работа в области предоставления отсрочки платежа и составления договора в значительной мере влияет на объемы продаж и степень удовлетворенности покупателей [3, с.437-459].

Кредитная политика, является взаимосвязью подходов компании в следующих областях [5, с.263-267; 2, с.437-459]:

1. Установление сроков кредитования клиентов.
2. Установление требуемых стандартов кредитоспособности.
3. Система создания резервов по сомнительным долгам
4. Система сбора платежей.
5. Система предоставляемых скидок.
6. Процедуры по взаимодействию с клиентами по вопросам истребования задолженности.

В литературе для оценки эффективности решений по управлению дебиторской задолженностью как правило предлагается рассчитать влияние на чистую прибыль [3, с.437-459] В то же время, основная цель системы финансового менеджмента компании – максимизация благосостояния собственника, под чем понимается максимизация стоимости компании. В качестве альтернативного подхода предложена методика оценки влияния количественных показателей, характеризующих политику управления дебиторской задолженности, на стоимость компании, выраженную показателем EconomicValueAdded (EVA) [4, с.92].

Модель построена на основе данных финансовых отчетностей, составленных по российским стандартам бухгалтерского учета, и опубликованных в системе СПАРК по лизинговым компаниям г. Казани за 2010 – 2014 гг. Ставка дисконтирования при расчете EVAиспользуется равная отраслевой средневзвешенной стоимости капитала согласно Damodaran Online, скорректированной на страновой риск. Для финансового лизинга данная ставка составляет – 13,65%.

Для анализа были использованы следующие переменные:

Y – EVA;

X1 – Дебиторская задолженность на конец года;

X2 – Период оборота дебиторской задолженности;

X3 – Доля дебиторской задолженности в активах;

X4 – Рост дебиторской задолженности (в %).

По результатам эконометрического анализа выявлено, что значимыми факторами являются X1 и X2. Анализ модели вида $Y=a*X1+b*X2+const$ проводится методом наименьших квадратов в среде эконометрического пакета Gretl. Первоначальный анализ показывает скорректированный $R^2 = 0,4746$. Данный результат можно интерпретировать как то, что стоимость компании почти на 50% определяется политикой компании по управлению дебиторской задолженностью.

Полученная модель на основе имеющихся наблюдений выглядит следующим образом:

$$Y = 0,6873 * X1 + 0,002 * X2 + 1,4177.$$

Модель проверена на выполнение условий Гаусса-Маркова.

Следует учесть, что в качестве показателя величины дебиторской задолженности берется балансовый показатель, в котором уже учтена величина резерва по сомнительным долгам. Для целей применения данной модели в отдельной организации можно отдельно рассмотреть величину резерва по сомнительным долгам и валовую величину дебиторской задолженности, оценить долю отчислений в резерв под обесценение дебиторской задолженности в структуре расходов. Формирование отдельной модели для организации обоснованно для целей дальнейшего анализа чувствительности к изменению факторов в модели и формирования выводов о целесообразности изменения кредитной политики.

По результатам анализа полученной модели, можно сделать обобщенный вывод, о том, что в лизинговой компании, ориентированной на создание стоимости следует уделить особое внимание показателю оборачиваемости, а также стремиться к повышению уровня качественной дебиторской задолженности, то есть задолженности, которая согласно оценкам руководства, будет погашена в срок.

На величину дебиторской задолженности оказывают влияние:

- общий объем продаж организации;

- условия расчетов с дебиторами; политика взыскания дебиторской задолженности.

Чем большую активность проявляет предприятие во взыскании дебиторской задолженности, тем меньше ее остатки и тем выше качество дебиторской задолженности; платежная дисциплина покупателей; состояние бухгалтерского учета, обоснованность проведения инвентаризации, наличие эффективной системы внутреннего контроля; качество анализа дебиторской задолженности и последовательность в использовании его результатов.

Больше всего в общем взгляде изменения объема дебиторской задолженности могут быть охарактеризованы данными равновесия в году. Для целей внутреннего анализа необходимо привлечь данные аналитического учета: данные журнальных указаний или заменяющих над ними списков ордеров расчетов с покупателями и заказчиками, выставленный с поставщиками после авансов выданным, подотчетным людям, с остальными дебиторами

Для анализа дебиторской задолженности используется следующая группа показателей: [22]

- доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов:

$$\begin{array}{l} \text{Доля дебиторской} \\ \text{задолженности} \\ \text{в общем объеме} \\ \text{оборотных активов} \end{array} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Оборотные активы}} \quad 100 \quad (1)$$

- доля сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности:

$$\begin{array}{l} \text{Доля} \\ \text{сомнительной} \\ \text{задолженности} \end{array} = \frac{\text{Сомнительная дебиторская задолженность}}{\text{Дебиторская задолженность}} \quad 100 \quad (2)$$

Этот показатель характеризует качество дебиторской задолженности. Тенденция его роста свидетельствует о снижении ликвидности. Данный показатель используется в процессе внутреннего анализа дебиторской задолженности.

- отношение дебиторской задолженности к объему продаж:

$$\begin{array}{l} \text{Соотношение} \\ \text{дебиторской} \\ \text{задолженности} \\ \text{и выручки} \end{array} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Объем продаж}} \quad 100 \quad (3)$$

Данный показатель дает информацию о том, какой процент данной продукции приходится на 1 рубль продаж.

- оборачиваемость дебиторской задолженности:

$$\frac{\text{Обороты дебиторской задолженности}}{\text{Среднегодовое значение дебиторской задолженности}} = \frac{\text{Выручка от продаж (в кредит)}}{\text{Среднегодовое значение дебиторской задолженности}} \quad (4)$$

Оборачиваемость дебиторской задолженности показывает эффективность работы предприятия по сбору долгов покупателей за продукцию. Снижение данного показателя может сигнализировать о росте числа неплатежеспособных клиентов и других проблемах сбыта, но может быть связана и с переходом компании к более мягкой политике взаимоотношений с клиентами, направленной на расширение доли рынка.

Чем ниже оборачиваемость дебиторской задолженности, тем выше будут потребности компании в оборотном капитале для расширения объема сбыта. Средние данные позволяют учесть изменения деловой активности в течение года.

- период погашения дебиторской задолженности:

$$\frac{\text{Период погашения дебиторской задолженности}}{\text{Длительность анализируемого периода}} = \frac{\text{Спелная дебиторская задолженность}}{\text{Объем продаж}} \cdot 100 \quad (5)$$

- темп роста дебиторской задолженности:

$$\frac{\text{Темп роста дебиторской задолженности}}{\text{Дебиторская задолженность предыдущего периода}} = \frac{\text{Дебиторская задолженность отчетного периода}}{\text{Дебиторская задолженность предыдущего периода}} \cdot 100 \quad (6)$$

Показывает темпы увеличения задолженности в динамике.

- отношение сомнительной дебиторской задолженности к объему продаж:

$$\frac{\text{Доля сомнительной задолженности в общих продажах}}{\text{Объем продаж}} = \frac{\text{Сомнительная дебиторская задолженность}}{\text{Объем продаж}} \cdot 100 \quad (7)$$

Данный показатель используется в процессе прогнозного анализа дебиторской задолженности, расчета резерва сомнительных долгов, для прогноза денежных потоков.

Для действующего предприятия приоритетное значение имеет анализ денежных потоков с применением финансовых коэффициентов. Данный методологический подход позволяет определить взаимозависимость денежных

потоков и динамики финансовых коэффициентов [58].

Финансовые коэффициенты представляют собой соотношения отдельных статей финансовой отчетности предприятия. Это, как правило, относительные показатели. Финансовые коэффициенты и их нормативные значения зависят от: отраслевых особенностей предприятия; размеров предприятия (при определении размера предприятия учитывают объем выручки и среднегодовую стоимость активов) [37].

Финансовые коэффициенты дают представление о следующих характеристиках предприятия: ликвидность (платежеспособность) предприятия; финансовая устойчивость предприятия; рентабельность предприятия; эффективность использования активов; деловая активность предприятия.

В условиях кризиса неплатежей наиболее важными для любого предприятия являются коэффициенты абсолютной, текущей и общей ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности - характеризует покрытие текущей кредиторской задолженности за счет наиболее ликвидных активов - денежных средств и ликвидных ценных бумаг [42].

$$K_{\text{ал}} = \frac{\text{ДС} + \text{КФВ}}{\text{ККЗ}} \quad \begin{array}{l} \text{(нормальное значение } 0,1-0,7 \\ \text{в зависимости от отрасли предприятия)} \end{array} \quad (8)$$

Коэффициент срочной ликвидности - характеризует покрытие текущей кредиторской задолженности за счет активов, которые с большой степенью вероятности будут превращены в деньги в текущем периоде.

$$K_{\text{сл}} = \frac{\text{ДС} + \text{ДЗ}}{\text{ККЗ}} \quad \text{(нормальное значение } 0,7-0,8) \quad (9)$$

Коэффициент текущей ликвидности (=2, для признания предприятия платежеспособным) – показывает превышение общих текущих активов над текущей кредиторской задолженностью.

$$K_{\text{тл}} = \frac{\text{ДС} + \text{ДЗ} + \text{З}}{\text{ККЗ}} \quad \text{(нормальное значение } 2-3), \quad \text{где} \quad (10)$$

ДС - денежные средства, включающие деньги в кассе, на расчетном и валютном счете;

КФВ - краткосрочные финансовые вложения (краткосрочные ликвидные ценные бумаги);

ККЗ – текущая кредиторская задолженность;

ДЗ - дебиторская задолженность, срок погашения которой менее 1 года;

З - запасы предприятия (материалы, готовая продукция, незавершенное производство).

Эффективность использования оборотных активов определяется коэффициентами оборачиваемости.

Продолжительность оборота в днях представляет собой отношение суммы среднего остатка оборотных средств к сумме однодневной выручки за анализируемый период.

$$Z = O \times t / B, \quad \text{где} \quad (11)$$

Z - оборачиваемость оборотных средств, дней;

O - средний остаток оборотных средств, млн.сум.;

t - число дней анализируемого периода (90,360);

B - выручка от реализации продукции за анализируемый период, млн.сум.

Средний остаток оборотных средств определяется как средняя хронологического моментного ряда, исчисляемая по совокупности значения в разные моменты времени.

$$O = (1 / 2 O_1 + O_2 + \dots + 1 / 2 O_n) / (n-1), \text{ или } o = \frac{1}{2} \cdot (o_1 + o_2), \quad \text{где} \quad (12)$$

O₁; O₂; O_n - остаток оборотных средств на 1-е число каждого месяца, сум.;

n - число месяцев.

Коэффициент общей платежеспособности характеризует способность предприятия покрыть все обязательства (краткосрочные и долгосрочные) оборотными активами.[37]

$$K_{\text{пл}} = \frac{(ДС + КФВ) + (0,5 \times ДЗ) + (0,3 \times (З + ДДЗ + НДС + ПОА))}{ККЗ + (0,5 \times КЗ) + (0,3 \times (ДО + ДБП + РПР))} \quad (\text{нормальное значение} \geq 1), \quad \text{где} \quad (13)$$

ДДЗ – долгосрочная дебиторская задолженность, срок погашения которой более 1 года;

НДС – налог на добавленную стоимость;

ПОА – прочие оборотные активы;

КЗ – краткосрочные займы и кредиты;

ДО – долгосрочные обязательства;

ДБП – доходы будущих периодов;

РПР – резервы предстоящих расходов.

Коэффициент автономии характеризует независимость финансового состояния фирмы от заемных источников средств. Он показывает долю собственных средств в общей сумме источников.

$$K_a = \frac{M}{\sum И}, \text{ где } \quad (\text{нормальное значение } K_a \geq 0.6) \quad (14)$$

K_a - коэффициент автономии;

М - собственные средства, сум.;

$\sum И$ - общая сумма источников, сум.

Коэффициент чистой рентабельности продаж показывает эффективность менеджмента в производстве, реализации продукции и использовании привлеченных финансовых ресурсов.

$$\text{Коэффициент чистой рентабельности продаж} = \frac{\text{ЧП}}{\text{В}}, \quad \text{где} \quad (15)$$

ЧП – чистая прибыль млн. сум;

Коэффициент рентабельности собственного капитала показывает, сколько прибыли было получено от использования собственного капитала или сколько копеек чистой прибыли принес каждый сум собственного капитала.

$$\text{Коэффициент рентабельности собственного капитала (ROE)} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СК}}, \quad \text{где} \quad (16)$$

СК – собственный капитал млн. сум;

Вывод: Грамотный анализ и управление дебиторской задолженностью позволят вскрыть неизвестные ранее резервы, что существенно повысит эффективность бизнеса.

Дебиторская и кредиторская задолженность - это обязательное следствие существующей в мировой практике хозяйствования системы денежных расчетов, при которой всегда имеется интервал времени между предъявлением платежных документов к оплате и датой их фактической оплаты. Именно поэтому анализ дебиторской и кредиторской задолженности является одной из важных частей экономического анализа и позволяет оценить не только платежеспособность предприятия, но и выявить факторы, которые влияют на его динамику, и спрогнозировать тенденции изменения.

Бухгалтерский анализ дебиторской и кредиторской задолженности позволяет руководству экономического субъекта сделать выводы о том, как изменилась величина долговых обязательств (в сравнении с началом отчетного года), рационально ли соотношение между величиной кредиторской задолженности и объемом продаж, целесообразно ли организации осуществлять увеличение отпуска продукции, товаров и услуг в кредит, каков может быть предел ценовых скидок для ускорения оплаты выставленных счетов. Также анализ дебиторской и кредиторской задолженности позволяет руководству и сотрудникам организации оценить оптимальность их соотношения, и в случае, если между данным статьями бухгалтерского баланса оптимальность отсутствует, анализ данного участка бухгалтерского учета укажет, как добиться такой оптимальности и что для этого нужно сделать. [67]

Помимо вышеперечисленного анализ рассматриваемого участка учета помогает определить и оценить риск дебиторской задолженности, а также ее влияние на финансовое состояние организации, установить допустимые границы этого риска и меры по его снижению. Еще одним преимуществом является то, что анализ дебиторской и кредиторской задолженности позволяет прогнозировать состояние долговых обязательств организации в пределах текущего года, что поможет улучшить финансовые результаты ее деятельности. В научной экономической литературе существуют различные подходы к анализу дебиторской и кредиторской задолженности.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности предполагает оценку рациональности структуры задолженностей, соотношения их между собой по абсолютной величине, темпах роста и показателях оборачиваемости, а также оценку влияния изменения задолженности на финансовое состояние организации. Информация о величине задолженностей на начало и конец отчетного периода содержится в разделе II «Оборотные активы» и в разделе V «Краткосрочные обязательства» Бухгалтерского баланса, а также в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах в разделе V «Дебиторская и кредиторская задолженность». Информация, полученная из бухгалтерской финансовой отчетности, позволяет оценить динамику, структуру задолженностей на начало и конец отчетного года, сумму образовавшейся и погашенной задолженности для анализа ее движения, сумму просроченной задолженности, что дает возможность оценить ее состояние.

При осуществлении анализа дебиторской и кредиторской задолженности необходимо рассмотреть их структуру, под которой понимается перечень хозяйствующих субъектов, в отношении которых возникла определенная составляющая задолженности. Именно поэтому анализ структуры задолженностей организации обычно состоит из двух этапов. [30]

На первом этапе анализируются суммы текущей задолженности в отношении данного субъекта.

На втором этапе происходит выявление средней суммы задолженности, которая существовала в отношении данного субъекта в предыдущих периодах, а также среднего срока ее погашения, путем сравнения размеров и срока текущей задолженности с этими показателями. Еще одним важным аспектом анализа дебиторской и кредиторской задолженности является выяснение того, относится ли текущая задолженность к критической.

Задолженность считается критической при соблюдении следующего условия: если у рассматриваемой организации существует контрагент, суммарная, то есть общая, задолженность в отношении которого превышает сумму, установленную предприятием, и срок погашения которой просрочен

более чем на три месяца, то в отношении такого контрагента осуществляется специальное исследование, целью которого является выявление перспективы погашения данной просроченной задолженности и определение необходимости возбуждения против рассматриваемого контрагента процедуры банкротства (данный процесс осуществляется при существовании просроченной дебиторской задолженности) либо вероятности возбуждения нашим контрагентом процедуры задолженности в отношении организации (такая ситуация может возникнуть при наличии просроченной кредиторской задолженности).

Помимо специального исследования в отношении экономического субъекта, при взаимоотношении с которым возникает критическая задолженность, следует проводить структурный анализ состава задолженности [25].

Целью такого анализа является избежание сосредоточения задолженности в рамках одного какого-либо контрагента. Структурный анализ задолженности, несомненно, требуется проводить в отношении дебиторской задолженности, так как снижение степени этой задолженности увеличивает вероятность существенного ухудшения финансового состояния.

При осуществлении анализа дебиторской и кредиторской задолженности экономисты ставят перед собой такие задачи, как осуществление полного, точного и своевременного учета движения денежных средств организации, проведение контроля за соблюдением кассовой дисциплины, установление структуры дебиторской и кредиторской задолженности организации по срокам ее погашения и видам задолженностей. Также в рамках анализа специалисты определяют, существует ли просроченная дебиторская или кредиторская задолженность, какова их структура, состав и доля в общем объеме задолженностей, выявляют структуру данных по поставщикам (по просроченным векселям, неоплаченным счетам и т. д.).

К задачам анализа дебиторской и кредиторской задолженности помимо вышеперечисленного относятся выявление наличия задолженностей по

векселям, претензиям, выданным и полученным авансам, установление их объемов и структуры, а также причин возникновения и возможных путей устранения, выявление наличия неправильных перечисления (получения) авансов и платежей по бестоварным счетам. Еще, несомненно, важными задачами анализа задолженностей предприятия являются определение правильности расчетов с персоналом по оплате труда, с поставщиками и подрядчиками, выявление резервов погашения имеющихся задолженностей по обязательствам перед кредиторами, а также возможностей взыскания долгов с дебиторов и рассмотрение того, насколько правильно осуществляется использование банковских ссуд [6].

Осуществляемый экономическими субъектами анализ дебиторской и кредиторской задолженности обычно включает в себя:

- анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности;
- анализ динамики и структуры дебиторской и кредиторской задолженности;
- анализ показателей платежеспособности и финансовой устойчивости.

Финансовый анализ дебиторской и кредиторской задолженности большинство экономистов начинает со сравнения показателей дебиторской и кредиторской задолженности на начало и конец анализируемого отчетного периода. Если у рассматриваемой организации за сравнительно краткосрочный период времени наблюдается рост величины дебиторской задолженности, то это обычно свидетельствует о негативных тенденциях в финансовом положении экономического субъекта. Но при этом увеличение долгов перед кредиторами, кроме задолженностей перед бюджетом по налоговым платежам или персоналом организации, чаще всего рассматривается как вполне допустимое.

Значительный удельный вес дебиторской и кредиторской задолженности в составе имущества и обязательств определяет их значимость в оценке финансового состояния организации. Если за отчетный год их вес в бухгалтерском балансе снижается, то есть дебиторская задолженность

снизилась по сравнению с данными на начало года, то это является положительным итогом в финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Однако резкое снижение величины дебиторской задолженности может быть отрицательным фактором, который свидетельствует о снижении объема реализации товаров, работ или услуг.

После осуществления анализа дебиторской и кредиторской задолженности экономистами делается общий вывод о степени рациональности их структуры, соотношения между собой, сроках погашения, а также по поводу влияния изменений их величин на финансовое состояние предприятия [7].

Для банков, инвестиционных фондов и компаний, которые прежде чем предоставить свои денежные средства в кредит или осуществить финансовые вложения, тщательно анализируют бухгалтерскую финансовую отчетность клиентов наибольшее значение имеет именно анализ дебиторской и кредиторской задолженностей. Сами экономические субъекты должны анализировать свои долговые обязательства наиболее тщательно для нужд управления финансово-хозяйственной деятельностью и информирования акционеров или других собственников. Вот почему данные о дебиторской и кредиторской задолженности раскрываются в годовой бухгалтерской отчетности. Таким образом, можно сделать вывод о том, что на сегодняшний день дебиторская и кредиторская задолженности являются неотъемлемой частью денежных отношений и имеют огромное значение в деятельности любой организации [27].

Величина данных задолженностей может существенным образом влиять на формирование конечных показателей экономической деятельности предприятия, именно поэтому необходима организация эффективного управления и анализа дебиторской и кредиторской задолженности. Это позволит снижать риск невозврата дебиторской задолженности и образования просроченной задолженности, контролировать состояние расчетов с дебиторами и кредиторами, а также определять потребность в дополнительных ресурсах для покрытия задолженности.

1.3 Управление дебиторской задолженностью на промышленных предприятиях России и Узбекистана: сравнительный анализ

Управление дебиторской задолженностью - специфическая функция финансового менеджмента, основной целью которой является увеличение прибыли компании за счет эффективного использования дебиторской задолженности как экономического инструмента. [23]

Управление во всех областях деятельности подразумевает не просто созерцание и анализ ситуации, до которого часто сужают проблему управления дебиторской задолженностью, а планомерное выполнение следующих функций на рисунке 2.

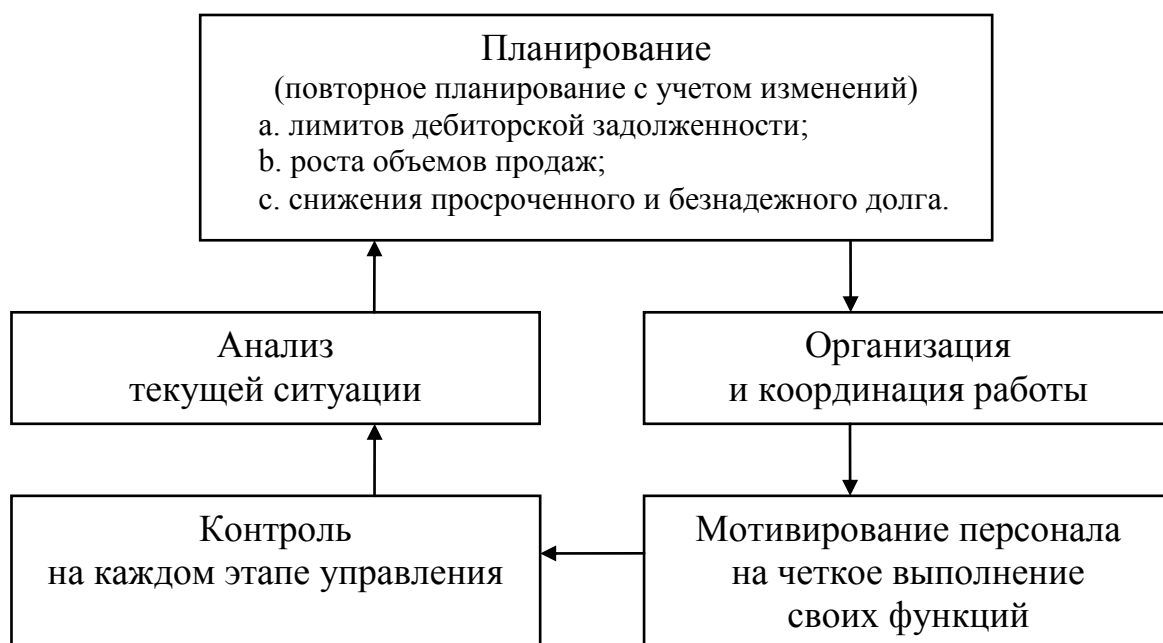


Рисунок 2-Функции управления дебиторской задолженностью

Представленный выше управленческий цикл - норма для руководителя практически в любой сфере деятельности. Управление дебиторской задолженностью сродни настоящему искусству, владение которым свидетельствует об уровне профессионализма тех, кто принимает решения по данным вопросам.

Работа с дебиторской задолженностью делится на три этапа:

- преддоговорная работа с будущим дебитором, проверка контрагента;
- этап работы с контрагентом;
- взыскание просроченной задолженности.

1. Проверка дебитора на этапе заключения договора – первый и очень важный этап работы с контрагентом. На данном этапе, как правило, компания-продавец осуществляет следующие действия:

- проверка покупателя службой безопасности;
- грамотное составление договора;
- мотивация клиента на своевременный возврат долга (скидки за досрочную оплату, штрафы за нарушение сроков);
- страхование рисков неоплаты контрагентом;
- тщательная проверка подписанных контрагентом документов.

Важность этого этапа сложно переоценить. Последствия в случае ошибки или небрежности со стороны продавца очевидны – это просроченный, а в итоге безнадежный долг со всеми вытекающими последствиями.

2. Этап нормальной работы. Самый продолжительный и самый важный. В идеале, длительность данного этапа определяется общей продолжительностью взаимовыгодного сотрудничества компаний. Именно на данном этапе происходит извлечение прибыли от взаимовыгодного сотрудничества, что, по сути, является основной целью коммерческой организации.

3. Взыскание задолженности. В идеале – время этого этапа в работе с дебитором может не наступить вовсе. К этому следует постоянно стремиться. Чем более качественно ведется работа с дебитором на этапе подготовительной и нормальной работы, тем больше вероятность того, что не придется принудительно взыскивать задолженность с клиента, и будет эффективнее деятельность компании.

Будучи элементом оборотных активов, объем дебиторской задолженности формируется под воздействием двух факторов: объема выручки и срока отсрочки платежа.

Эти факторы задаются сбытовой политикой предприятия и, как правило, находятся в положительной зависимости между собой. Рост продолжительности отсрочки повышает привлекательность сделки для

покупателей, что ведет к росту выручки. Все это существенно увеличивает размер дебиторской задолженности.

Конкретная схема финансирования дебиторской задолженности формируется на каждом конкретном предприятии индивидуально. Рассмотрим динамику дебиторской задолженности АО «Алмалыкский горно-металлургический комбинат» (АО «АГМК») (Приложение В).

Как видно из рисунка 1, дебиторская задолженность за анализируемый период значительно увеличилась. Общая сумма дебиторской задолженности выросла на 153 601 тыс. руб. (или на 304,35%) за период 2012 г. – 2014 г., в том числе покупатели и заказчики – на 159 318 тыс. руб. (351,27%).

Далее проведем анализ дебиторской задолженности по срокам образования. В таблице 2 (Приложение Г) представлена дебиторская задолженность по срокам образования по перечню дебиторов.

Как видно из таблицы 2, основную часть дебиторской задолженности составляет задолженность, образованная от 60 до 90 дней, ее величина составляет 140 025 тыс. руб.

В стандартных условиях расчетов дебиторов в АО «АГМК» отмечается, срок погашения дебиторской задолженности для покупателей и заказчиков по оказанию услуг электромонтажа и ремонту составляет от 15 до 60 календарных дней с даты возникновения задолженности. Все сроки погашения задолженности определяются договором, заключаемым между АО «АГМК» и заказчиками (покупателями).

Следует отметить, что просроченная дебиторская задолженность имеет тенденцию к увеличению. В 2013 году она увеличилась на 5 526 тыс. руб., а к концу 2014 года еще на 30 171 тыс. руб. Доля просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности по покупателям и заказчикам существенно выросла за анализируемый период и на 31.12.2014 год составила 17,28%.

В целом, можно сделать следующий вывод: абсолютное значение дебиторской задолженности за анализируемый период увеличивается, что в

свою очередь приводит к замедлению оборачиваемости дебиторской задолженности АО «АГМК», а также ведет к росту суммы просроченной дебиторской задолженности предприятия. Это говорит о том, что работа по расчетам с покупателями и заказчиками в АО «АГМК» ведется неэффективно, поэтому необходимо совершенствовать кредитную политику.

Одним из инструментов кредитной политики можно выделить кредитный рейтинг контрагентов. Целью, составления, которого является отнесение каждого контрагента к группе с определенным кредитным риском.

Контрагентов АО «АГМК» по степени риска можно разделить на три группы, в зависимости от суммы сделки, суммы и срока погашения дебиторской задолженности: с высоким кредитным риском, со средним кредитным риском, с минимальным кредитным риском.

Оценка кредитного риска контрагента производится на основании трех показателей: средневзвешенного периода просрочки, объёма продаж, объёма просроченной задолженности.

Существующие условия отсрочки в АО «АГМК» в целом неудовлетворительны, в связи с этим, необходимо оценивать и ранжировать контрагентов и после этого присваивать рейтинги, на основании чего, определять условия работы с ними.

Ранжирование контрагентов осуществляется на основе интегральной оценки, которая рассчитывается как произведение балльных оценок по всем трём показателям [2].

Согласно шкале оценки, крупные контрагенты предприятия АО «АГМК» сгруппировались следующим образом (Приложение Д).

Как видно из таблицы 3, все контрагенты относятся к группе с минимальным кредитным риском, кроме одного контрагента, который попал в группу с высоким кредитным риском. На основании сложившейся группировки вводим новые расчеты с контрагентами: регулируем число дней отсрочки платежа за оказанные услуги, первоначальный аванс, а также размер возможной скидки [Приложение Е].

Систему предоставления кредитов и скидок необходимо оформить в виде внутренних стандартов организации. Условия могут изменяться в зависимости от кредитного рейтинга клиента. Для принятия окончательного решения о предоставлении условий отсрочек контрагенту можно создать специальный кредитный комитет из сотрудников, который будет отслеживать поступления платежей и состояние дебиторской задолженности.

Применение кредитного рейтинга контрагентов и введение новых условий расчетов могут способствовать совершенствованию организации расчетов и их учета: снижению дебиторской задолженности и укреплению финансового состояния предприятия.

Таблица 1. Изменение выручки при применении системы скидок

Показатель	2014 год	Размер предоставленной скидки	Выручка, полученная от вложения в оборот суммы досрочно погашенной задолженности	2014 год (с учетом мероприятий)
Выручка, тыс. руб.	1 010 959	1 505	74 681	1 084 135

По результатам расчетов видим, что при внедрении данной системы АО «АГМК» лишается 1 505 тыс. руб. в виде предоставленных скидок. В то же время АО «АГМК» может вернуть в оборот сумму, полученную за оказание услуг и выполнение работ: 59 136 тыс. руб. Полученную сумму можно вложить в дальнейшую деятельность предприятия, и получить выручку, данные по которой представлены в таблице 5. Чистая прибыль от данного мероприятия увеличится на 54% и составит 163 387 тыс. руб. по сравнению с 2014 г. Без введения мероприятий.

Для погашения просроченной дебиторской задолженности предприятие может обратиться к услугам факторинговой компании. Факторинг выступает как продажа дебиторской задолженности специализированному финансовому институту (факторинговой компании) обычно без права обратного требования.

АО «АГМК» прибегает к услугам факторинга финансовой компании «Лайф» на следующих условиях:

- комиссионное вознаграждение (6,5%);
- фиксированный сбор за обработку документа (8 тыс. руб.).

Общая просроченная задолженность дебиторов АО «АГМК» равна 38 495 тыс. руб., соответственно вся задолженность может быть объектом операций факторинга. Произведем расчет: $38\,495 * 0,935 - 8 = 35\,985$ тыс. руб. – сумма, подлежащая уплате АО «АГМК». Потери для компании составили 2 510 тыс. руб. Результатом операции факторинга является увеличение чистой прибыли на 28%, что составляет 135 965 тыс. руб. по сравнению с показателем 2014 г. без введения мероприятий.

Управления дебиторской задолженностью – это процесс, который подразумевает достижения целей и выполнения следующих задач:

- установка предельного уровня дебиторской задолженности.
- обеспечение такой системы реализации, чтобы платежи происходили постоянно и гарантированно.
- разработка системы поощрения для клиентов, которые совершают все платежи вовремя.
- разработка процедуры быстрого взыскания долга.
- ограничение долгов в бюджет.
- исследование потерь от дебиторской задолженности, то есть возможных источников получения прибыли от средств, которые не использовались.

Одним из элементов политики маркетинга в организации, а также руководства оборотными активами можно назвать управление дебиторской задолженностью. Она существует и воплощается в жизнь для того, чтобы увеличить количество продаж товара или услуг путем оптимального управления долгами, а также их уплатой вовремя. Управление дебиторской задолженностью подразумевает решение определенных финансовых вопросов, а также разрешение таких вопросов:

1. Отслеживание состояния задолженности на данный период;
2. Проведение учета для каждого периода отчета;
3. Проведение исследования по поводу возможных причин и текущего положения, вследствие которого предприятие имеет отрицательной ликвидность дебиторской задолженности;

4. Создание и использование новых и действенных способов влияния на дебиторскую задолженность.

Что касается политики управления дебиторской задолженности, то она направлена на достижения определенных целей, а также решения соответствующих проблем, которые возникают у организаций под воздействием различных факторов.

Высокая значимость и обоснованность использования управления задолженностью возникает, когда происходит постоянное возрастание цен, то есть когда присутствует инфляция. Когда покупатели не уплачивают вовремя свои обязанности, то предприятия несут убытки. Для того, чтобы определить их сумму, нужно вычесть от дебиторской задолженности, которая не была уплачена вовремя, ее величину, измененную с учетом инфляции, точнее ее индекса за данный отрезок времени.

Есть метод, который является сокращенным от английских слов Activity Based Costing, или же «эй би си анализ». Этот метод подразумевает расчеты и фиксирование затрат по различным сферам деятельности предприятия, метод пооперационного вычисления затрат. Тот метод изобрел известный ученый В. Парето, а также в рамках этого метода используется «диаграмма Парето», с которой знакомы люди, изучающие кибернетику или статистику.

Нас интересует именно последний вариант. Согласно правилу, которое открыл Парето, за подавляющим большинством задолженностей стоит малое количество причин. Также, этот закон часто называют «20to80», то есть 20 против 80.

Для использования данного метода нужно брать во внимания определенные этапы. Первое, что нужно сделать, это определить сумму долга всех участников списка. После этого, нужно рассчитать 80 процентов от полученного количества. Следующий этап требует объединения суммы долга тех клиентов, которые имеют задолженность в 80 процентов об всей суммы, то есть наибольших должников. Как правило, количество таких клиентов значительно меньше, чем количество участников всего списка. Соответственно,

образовалась первая группа должников, которых немного, но которые составляют большую часть задолженности, то есть 80 процентов. С такими клиентами необходимо работать индивидуально, искать возможность для получения долга у каждого клиента по-своему. Это даст результаты, когда задолженность будет погашена. После этого, используя подобную последовательность, нужно выделить еще две группы должников, причем наименьшей будет первая, а наибольшей – последняя группа.

Благодаря этому методу, можно отделить разные группы должников, каждая из которых будет иметь свои собственные особенности. А соответственно, процедура и способы получения долга от них, также будут похожими и эффективными, то есть это позволяет оптимизировать процесс взыскания задолженности. Плюсов этого метода является также и выделение группы лиц, которые имеют самую крупную сумму и с которыми нужно работать ранее, чем с другими. То есть, эта группа будет в приоритете. Однако, использование данного метода имеет и определенные минусы, особенно, что касается деятельности организаций в коммунальной сфере. Суть проблемы заключается в необходимости автоматизировать учет отношений всех субъектов.

Учет на компьютерах необходимо вести по каждому отдельному клиенту, а не по кварталу или дому. После проведения анализа, можно четко сформировать список клиентов, которые имеют задолженность и с ними уже работать.

АВС-анализ нужно использовать тогда, когда дебиторская задолженность уже появилась. Если же вам необходимо препятствовать возникновению дебиторской задолженности, то можно прибегнуть к помощи управления с определенными кредитными лимитами. Они являются предельными суммами долга как для организации, так и для конкретного клиента или для отдельной части фирмы, которые определяются в зависимости от отрасли в определенной доли от прибыли за прошлый период. После чего его должен одобрить генеральный директор. Такой порядок используется, когда определяются

лимиты для сотрудников, работающих с покупателями. Когда менеджер компании получает лимит, он должен поделить его между своими покупателями. Существует определенное правило, согласно которому, для клиентов, работающих с фирмой менее чем 6 месяцев, кредитный лимит допускается не больше, чем средний уровень продаж за месяц. Для тех покупателей, которые имеют деловые отношения с фирмой больше полугода, кредитный лимит может быть любым, определяется персонально и согласовывается с правлением.

Для того, чтобы избежать возможностей появления незапланированных долгов, существует метод управления с определением кредитных лимитов. Устанавливаются они в зависимости от конкретной сферы деятельности и должны быть утверждены руководителем предприятия. Рассчитывается он пропорциональным методом, учитывая прибыль за прошлый период в совокупном количестве реализованной продукции, услуг или работ.

Случаи возникновения дебиторской задолженности

Дебиторская задолженность может возникнуть, например, в следующих случаях:

У кого возникает дебиторская задолженность	Основание
Покупатель	Поставщик не отгрузил покупателю оплаченные авансом товары
Заказчик	Исполнитель не выполнил (не оказал) заказчику оплаченные авансом работы (услуги)
Поставщик	Покупатель не оплатил поставщику поставленные им товары
Исполнитель	Заказчик не оплатил исполнителю выполненные работы (оказанные услуги)
Заимодавец	Заемщик не вернул заимодавцу полученный заем
Организация-работодатель	Сотрудник не отчитался по суммам, полученным под отчет

Списание задолженности

В бухучете дебиторскую задолженность нужно списать:

- после истечения срока исковой давности;
- в других случаях, когда она становится нереальной для взыскания, например, при ликвидации организации.

Срок исковой давности

Общий срок исковой давности составляет три года. Правильно отсчитать эти три года будет проще по нижеследующему тексту.

Ситуация	С какого момента отсчитывать срок исковой давности
Срок исполнения обязательства определен	По окончании срока исполнения обязательства
Срок исполнения обязательства не определен	Со дня, когда кредитор предъявил требования исполнить обязательства (например, прислал письмо)
Срок исполнения определен моментом востребования	
На исполнение обязательства кредитор дал должнику какое-то время	По окончании последнего дня срока исполнения обязательства

Применение и возможности использования управления дебиторской задолженности в Узбекистане.

Всякое управленческое решение всегда базируется на информации по рассматриваемому вопросу или управляемому объекту. К информации, помимо достоверности и точности, предъявляются два жестких требования: во-первых, она должна быть своевременной; во-вторых, она должна быть достаточной для принятия наилучшего решения.

Финансовый учет необходимо вести в соответствии с нормативными документами, т. е. законами, стандартами, положениями, инструкциями, рекомендациями, имеющими различный уровень и статус.

Нормативные документы, регламентирующие ведение бухгалтерского учета, можно упорядочить следующим образом ¹:

Первый уровень: законы и кодексы, утверждаемые Олий Мажлисом Республики Узбекистан, постановления Олий Мажлиса, указы Президента Республики Узбекистан, постановления Кабинета Министров Республики Узбекистан, нормативно-правовые акты министерств, государственных комитетов и ведомств. [21]

¹ Гулямов Ф.Г. Самоучитель по бухгалтерскому учету: -4-е изд., перераб. и доп. – Ташкент: ООО «Norma» (Библиотека газеты «Норма» № 6/2007) 2013 г.- 480 с.

Основным законодательно-правовым актом первого уровня является Закон Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете» от 30 августа 1996 г. № 279-1. Этот Закон определяет цели и задачи, субъекты и объекты бухгалтерского учета, принципы, организацию и основные направления учета и отчетности, а также состав финансовой отчетности, ее представление и публикацию.

К данному уровню следует отнести также Гражданский кодекс от 26 августа 1996 г., Налоговый кодекс от 25 декабря 2007 г., Закон Республики Узбекистан «Об акционерных обществах и защите прав акционеров» от 26 апреля 1996 г., Закон Республики Узбекистан «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности» от 25 мая 2000 г. и др.

К числу важных постановлений Кабинета Министров в области регулирования бухгалтерского учета относится «Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов» от 5 февраля 1999 г. с последующими изменениями и дополнениями.

Второй уровень: национальные стандарты бухгалтерского учета (НСБУ), разрабатываемые и утверждаемые Министерством финансов Республики Узбекистан на основе Закона «О бухгалтерском учете» с целью конкретизации его положений. Стандарты бухгалтерского учета регламентируют основные правила и порядок учета и оценки определенного объекта бухгалтерского учета. До настоящего времени Министерством финансов РУз разработан и введен в действие 21 НСБУ (приложение Ж).

На втором уровне системы нормативного регулирования единственным регулирующим органом является Министерство финансов РУз.

Третий уровень: инструкции, методические рекомендации, положения, письма Министерства финансов, Государственного налогового комитета и других ведомств.

Нормативные документы третьего уровня, как правило, разрабатываются и утверждаются Министерством финансов совместно с Государственным

налоговым комитетом, а в некоторых случаях - с Министерством экономики, Центральным банком или другими ведомствами. Их цель - конкретизировать национальные стандарты бухгалтерского учета в соответствии с отраслевыми или другими особенностями деятельности хозяйствующих субъектов.

К числу важных документов третьего уровня можно отнести: Положение о порядке отражения операций в иностранной валюте в бухгалтерском учете, статистической и иной финансовой отчетности от 17 сентября 2004 г., Положение о порядке списания с баланса основных средств от 29 августа 2004 г., Положение о порядке списания с баланса нематериальных активов от 14 января 2006 г. и др.

Четвертый уровень: документы, которые регламентируют организацию бухгалтерского учета на конкретном предприятии. Они разрабатываются самим хозяйствующим субъектом и утверждаются либо высшим органом управления, либо руководителем предприятия.

К числу важных документов из четвертого уровня относятся:

- учетная политика хозяйствующего субъекта ²;
- формы первичной документации хозяйственных операций;
- графики документооборота;
- рабочий План счетов ³;
- должностные инструкции работников аппарата бухгалтерии;
- формы внутренней отчетности, порядок их представления и утверждения.

Все предприятия и коммерческие организации, являющиеся юридическими лицами, обязаны составлять на основе данных синтетического и аналитического учета бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

Она выражает единую систему данных об имущественном и финансовом положении предприятия и о результатах его хозяйственной деятельности и формируется по регистрам бухгалтерского учета по установленным формам.

² см. Учетная политика АО «Алмалыкский ГМК» на 2015 г. (Введена приказом № 936 от 31.12.09г.)

³ План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности АО «Алмалыкский ГМК» (К приказу № 936 от 31.12.09 г.)

Бухгалтерская отчетность состоит из:

- бухгалтерского баланса (форма № 1);
- отчета о финансовых результатах (форма № 2);
- отчета о движении основных средств (форма № 3);
- отчета о денежных потоках (форма № 4);
- отчета о собственном капитале (форма № 5);
- справки о дебиторской и кредиторской задолженностях (форма № 2а);
- примечание, расчетов, пояснительной записки;
- аудиторского заключения, подтверждающего достоверность бухгалтерской отчетности организации, если она в соответствии с законодательством подлежит аудиту. [13]

Бухгалтерская отчетность должна представлять объективную и полную картину о финансовом положении предприятия на определенную дату. Достоверной и полной считается отчетность, составленная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету. Если при разработке бухгалтерской отчетности выявляется недостаточность данных для формирования полного представления о его финансовом положении, то в отчетность включаются дополнительные показатели и пояснения.

При формировании бухгалтерской отчетности предприятие должно обеспечить нейтральность информации, которую она содержит, то есть исключается одностороннее удовлетворение интересов одних групп пользователей перед другими. Информация не является нейтральной, если посредством отбора или формы представления она влияет на управленческие решения пользователей для достижения ими заранее определенных целей.

Бухгалтерская отчетность предприятия должна включать показатели деятельности всех филиалов, представительств и других подразделений (включая выделенные на отдельные балансы).

Термин «баланс» применяется как символ равновесия (равенства). Данный термин принят в экономической науке и практике для обозначения системы

интегральных показателей, характеризующих источники формирования ресурсов и направления их использования за определенный период (интервал). [18]

Наличие в финансовой отчетности хозяйствующих субъектов показателя «дебиторская задолженность» предопределено применением, как в бухгалтерском учете, так и при исчислении налогов и обязательных платежей. Согласно принципу начисления, хозяйственные операции и события отражаются в момент их совершения (или фактического получения), а не в момент, когда по ним получают или выплачивают денежные средства и их эквиваленты.

Регламентирующие документы по работе с дебиторской задолженностью:

1. Положение о работе с дебиторской задолженностью;
2. Порядок работы с дебиторской задолженностью;
3. Правила проведения плановых сверок с контрагентами;
4. Порядок заключения договора поставки;
5. Порядок действий по профилактике возникновения просроченной дебиторской задолженности;
6. Правила работы с дебиторами;
7. Инструкция ведения претензионной работы по качеству и количеству;
8. Кредитная политика предприятия;

Нормативной базой по данному разделу учета являются: Указ Президента Республики Узбекистан «Об ответственности руководителей за своевременность расчетов в народном хозяйстве» от 12.05.95 г., ГК РУз ⁴, НК РУз ⁵, ХПК РУз ⁶, Закон Республики Узбекистан «О нормативно – правовой базе деятельности хозяйствующих субъектов».

⁴ Гражданский кодекс Республики Узбекистан от 26 августа 1996 г.

⁵ Налоговый кодекс Республики Узбекистан от 25 декабря 2007 г.

⁶ Хозяйственный процессуальный кодекс Республики Узбекистан

2 Управление дебиторской задолженностью на предприятии АО «Алмалыкский ГМК»

2.1 Характеристика предприятия и оценка финансового положения и анализ деятельности АО «Алмалыкский ГМК»

АО «Алмалыкский ГМК», именуемое в дальнейшем «Общество», создано на основании Постановления Кабинета Министров Республики Узбекистан от 10.02.1997г. № 71 «Об акционировании Алмалыкского горно-металлургического комбината» и приказа Госкомимущества Республики Узбекистан «О преобразовании Алмалыкского горно-металлургического комбината (АГМК) в Акционерное общество открытого типа» от 19.05.1997г. № 86 к-ПР [50].

Общество является юридическим лицом и осуществляет свою деятельность на основе действующего законодательства Республики Узбекистан и Устава. Имеет самостоятельный баланс, расчётный и другие целевые счета в банках на территории Республики Узбекистан, круглую печать с указанием своего полного фирменного названия на государственном языке и указания места нахождения, а также представительство в г. Ташкент.

Общество имеет штампы и бланки со своим наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства визуальной идентификации.

АО «Алмалыкский ГМК» включает 4 рудника открытых горных работ, 1 строящийся рудник, 3 рудника с подземной добычей золотосодержащих руд, 4 обогатительные фабрики, 2 металлургических завода, управление автомобильного транспорта, управление промышленного железнодорожного транспорта, а также вспомогательные цеха и подразделения со своей инфраструктурой.

Переход Узбекистана к рыночной системе хозяйствования вызвал необходимость детального изучения практики экономической деятельности предприятий в изменившихся условиях. В первую очередь, это касается минерально-сырьевой отрасли, которая в современной экономике многих государств занимает базовое место.

АО «Алмалыкский горно-металлургический комбинат» Узбекистана является ведущим мировым производителем, который производственной мощностью базируется на запасах группы медно-молибденовых, свинцово-цинковых и золотосеребряных месторождений, располагающихся на территориях Ташкентской, Джизакской, Наманганской областей Республики Узбекистан.

Сегодня в АО «Алмалыкский ГМК» по добыче и переработке руд благородных и цветных металлов представляет собой сложный промышленный комплекс, включающий семь рудника открытых горных работ, четыре подземных золото-добывающих рудника, пять обога-тительных фабрик, два металлур-гических завода, сернокислотные производства, ремонтно-механический и известковый заводы, автотранспортное управление с шестью автобазами, управление железнодорожного транспорта, теплоэнергоцентр, цех про-мышленного водоснабжения, управление электрических сетей, завод взрывчатых материалов, специализиро-ванное ремонтно-монтажное и строительное управление, управление по производству потребительских товаров, с многоступенчатой технологической и организационно-управленческой структурами, и более двадцати вспомогательных производств и обслуживающих хозяйств, с развитой социальной сферой.

В итоге многолетних исследований запасы меди в месторождении Кальмакыр с учетом его площади Дальнее составили около 20 млн т, что позволило отнести сырьевую базу Алмалыкского горно-металлургического комбината к одной из крупнейших в мире.

Все технологические процессы по добыче и переработке руды имеют высокую степень механизации. На рудниках и заводах комбината эксплуатируются сотни единиц различного горно-металлургического оборудования.

На комбинате ежегодно добы-вается более 31 млн м³ горной массы, из которой извлекаются 15 химических элементов. Готовой продукцией

комбината являются рафинированная медь (катоды), медные трубы, провода медные круглые с эмалевой изоляцией, цинк металлический чушковый, металлический кадмий, обожженный молибденовый промпродукт, перрнат аммония, технические селен и теллур, серная кислота, медный купорос, цинковый купорос, а также портландцемент белый и серый. Значительную долю в реализуемой продукции занимают медь, аффинированные золото и серебро.

Таким образом, повышение эффективности горноперерабатывающего производства АО «Алмалыкский ГМК» Узбекистана в современных условиях стало возможным в результате оптимизации и снижения затрат для получения готовой продукции, внедрения новых ресурсосберегающих технологий и оборудования, помогающих устранить узкие места и увеличить производительность.

Структура производства АО «Алмалыкский ГМК» ориентирована по трём направлениям: медно-молибденовое, свинцово-цинковое и золотодобывающее производство.

На комбинате ежегодно добывается более 27 млн. тонн руды, из которой извлекается 12 химических элементов, выпускается около 20 видов промышленной продукции. Такой как, рафинированная медь (катоды), цинк металлический чушковый, молибденовый промпродукт, металлический кадмий, технический селен, теллур, а также серная кислота, медный купорос, аммоний рениевокислый. Значительный удельный вес в реализуемой продукции занимают производство меди и драгоценных металлов.

Уставный фонд предприятия составляет более 90 млрд. сум.

Анализ системы управления на предприятии может объективно отразить структуру и характер отношений управляющих структур и тех управляемых подструктур, которые сложились на исследуемом предприятии.

На формирование системы, методов и принципов управления влияет масса факторов, таких как: задачи предприятия, его цели, используемая предприятием технология, работающий персонал, и структура управления

предприятием, а также непрерывно воздействуют на внутреннюю среду, принимаемые руководством управленческие решения.

Для такого крупного предприятия, как АО «Алмалыкский ГМК», важно четко определенные и поставленные на исполнение цели и задачи, поскольку именно хорошо поставленная цель будет влиять на эффективность функционирования предприятия. Это относится к комбинату в целом, однако, без успешной деятельности всех его подразделений общей цели не достичь. Поэтому каждое подразделение выполняет установленные задачи, что соответственно оказывают не малую роль на внутреннюю структуру.

Структура управления АО "Алмалыкский ГМК" включает в себя высший орган управления - Общее собрание акционеров, Наблюдательный совет, осуществляющий общее руководство деятельностью АО, Правление, являющимся исполнительным органом и Ревизионную комиссию, осуществляющую контроль над финансово - хозяйственной деятельностью.

Руководство текущей деятельностью Общества осуществляется Правлением, возглавляемым генеральным директором. В вопросах технической политики, научно-технического прогресса, экономической, коммерческой деятельности все структурные подразделения ориентированы на функциональных директоров. Руководство и контроль над работой структурных подразделений АО осуществляется через аппарат управления предприятий и цехов.

Доля государства в уставном фонде общества составляет 97,5% и поэтому большое внимание уделяется управлению государственным пакетом акций. В этих целях назначен государственный поверенный, который представляет на комбинате интересы государства на Общем собрании акционеров и Наблюдательном совете АО «Алмалыкский ГМК».

Организационная структура системы управления финансами хозяйствующего субъекта, а также ее кадровый состав представлены на рисунке 5 (Приложение Ё).

На современном этапе развития управленческой культуры комбината происходит переход от решения простых задач (планирование и анализ движения денежных средств), более сложным комплексным (бюджетирование, планирование и управление капиталом, разработка и реализация финансово-экономической стратегии, внедрение управленческого учета, разработка бизнес-планов). Если раньше на АО не уделяли финансовому менеджменту достаточного внимания, то в настоящее время данная практика становится распространенным явлением, и более того - объективной необходимостью в складывающихся условиях жесткой конкуренции.

Организация и учет, планирование на АО закреплены за конкретной службой, не допуская дублирования. Ответственность, контроль над организацией и выполнение функции персонифицированы.

Отлаженный механизм управления - это, прежде всего профессионализм, динамизм и высокая самостоятельность кадров управления, их самостоятельность и настроенность на большие дела, способность к творчеству и хозяйствованию по-новому, компетентность и ответственность за принимаемые решения. Поэтому понятно, то огромное внимание, которое уделяется человеческому фактору на комбинате.

Одним из основных направлений работы с кадрами на АО является формирование резерва кадров, который служит основой заблаговременной подготовки кандидатов на руководящие должности. В резерв зачисляются линейные руководители и специалисты функциональных служб.

На Приложение Ё можно увидеть, как в комбинате распределяются функции по основным финансовым менеджерам. Начальник финансового отдела – анализ, планирование. Главный бухгалтер – учет и контроль. Заместитель генерального директора по экономическим вопросам – организация структурных подразделений, планирование. Генеральный директор – организация и координация управления. Однако организацией деятельности своих служб занимаются все финансовые менеджеры. Для эффективного управления на комбинате созданы соответствующие

подразделения, подчиняющиеся Главному бухгалтеру. Либо Заместителю генерального директора по экономическим вопросам, в подчинении которого находятся несколько экономических служб: отдел экономического анализа и прогнозирования (ОЭАиП), отдел ценных бумаг (ОЦБ), отдел внешнеэкономических связей (ОВЭС), отдел труда и заработной платы (ОТиЗ), отдел сбыта готовой продукции. Исключение составляет финансовый отдел, который в структуре комбината подразделений не имеет.

Таблица 2 - Национальный состав численности ⁷

Наименование	Удельный вес, %		
	2013	2014	2015
Численность - всего в том числе:	100	100	100
<i>Узбеки</i>	44,8	49,7	62,2
<i>Русские</i>	28,3	24,8	18,6
<i>Татары</i>	10,1	8,7	5,5
<i>Корейцы</i>	2,2	1,7	1,1
<i>Украинцы</i>	1,1	0,7	0,6
<i>Казахи</i>	2,2	1,9	1,2
<i>Таджики</i>	4,6	5	5,3
<i>Прочие</i>	6,7	7,5	5,5

Основные функции финансовых менеджеров на АО.

Генеральный директор: утверждает приказ и положение по учетной политики; несет ответственность за своевременность и правильность предоставления финансовой и налоговой отчетности. Организует деятельность финансовой службы; определяет цели и задачи финансового управления; контролирует через бухгалтерскую службу финансовую деятельность предприятия; назначает и увольняет финансовых менеджеров.

Заместитель генерального директора по экономическим вопросам: организует работу структурных подразделений, рост объемов сбыта продукции и увеличение прибыли, качества и конкурентоспособности; порядок составления и согласования бизнес-планов; порядок заключения и исполнения

⁷ Источник 12 .

финансовых договоров; конъюнктуру рынка; порядок разработки и заключения отраслевых тарифных соглашений, коллективных договоров и регулирования социально-трудовых отношений.

Начальник финансового отдела: общий финансовый анализ; финансовое планирование; обеспечение предприятия финансовыми ресурсами, управление заемным и акционерным капиталом; дивидендная политика; финансовые решения текущего характера, управление ликвидностью, сбалансированность притока и оттока денежных средств; управление запасами; управление ценными бумагами и валютными операциями; управление инвестициями; страхование финансовых рисков; налоговое планирование.

Главный бухгалтер: организация бухгалтерского учета: сбор и обработка первичной документации, учет затрат; составление финансовой отчетности; организация налогового учета и контроль над своевременностью перечисления налоговых платежей; краткосрочное планирование, составление смет затрат и краткосрочных бюджетов; анализ прибыли, цен, затрат; организация контроля и внутреннего аудита.

На основе полученной информации и анализа, можно сделать вывод, о том что организация и выполнение функции на АО «Алмалыкский ГМК» закреплены за конкретной бизнес-единицей, не допуская дублирования, и отражается в дополнительном преимуществе во времени. Ответственность, контроль над организацией и выполнение функции управления персонифицирована, что также положительно влияет на результаты работы.

В ходе горизонтального (временного) анализа определяются абсолютные и относительные изменения величин различных статей баланса за определенный период, а целью вертикального (структурного) анализа являются вычисление удельного веса отдельных статей баланса в общем итоговом показателе и последующего сравнения полученного результата с данными предыдущего периода [18].

Сравнительный аналитический баланс АО «Алмалыкский ГМК» представлен в приложении 3. Данный баланс был составлен на основе годовых бухгалтерских балансов за 2013, 2014, 2015 года.

Из составленного аналитического баланса Актива видно, что динамика валюты (итог) возрастает в 2015 г. по сравнению с 2013 г. на 90 066 млн. сум или 12 % - положительно характеризует темп развития предприятия.

Темп прироста внеоборотных активов составляет 31,59 % выше темпа прироста оборотных активов -2,9 %, это говорит о том, что комбинат разово увеличивает свои производственные мощности в краткосрочном периоде.

В разделе долгосрочные активы 2015 г. по сравнению с 2013 г. произошло увеличение на 102 782 млн. сум, их динамика представлена на рисунке 6, по статьям: основные средства на 82 582 млн. сум или 34,01%. Данное изменение говорит о приобретении комбинатом основных средств, за счет чего сократилась доля денежных средств. Также немалый рост оказали капитальные вложения на 23 691 млн. сум или 74,74 %.

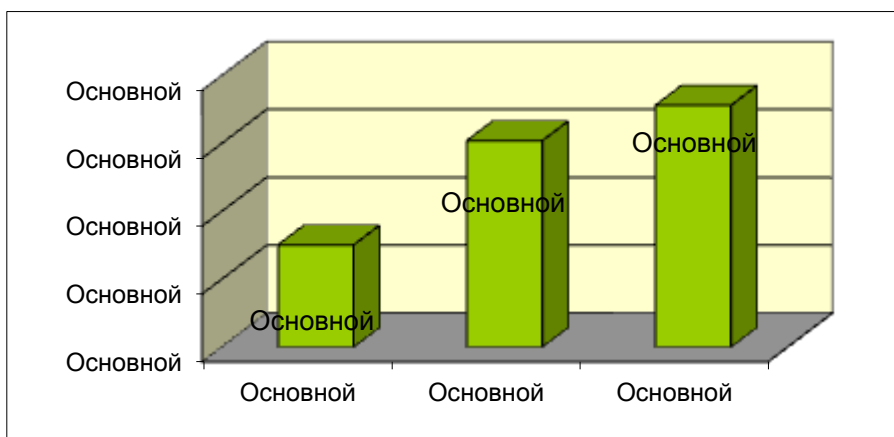


Рисунок 3-Динамика изменения внеоборотных активов, млн. сум

Кроме изменения внеоборотных активов, произошло не значительное изменение текущих активов с 438 830 млн. сум – 2013 г. до 426 114 млн. сум – 2015 г., которое составляет 12 716 млн. сум (рисунок 7). На уменьшение оборотных активов значительное влияние оказало снижение денежных средств на протяжении всего анализируемого периода - 77 638 млн. сум, где удельный вес свободных денежных средств в дебиторской задолженности (4 615 млн. сум или 20,61 %).

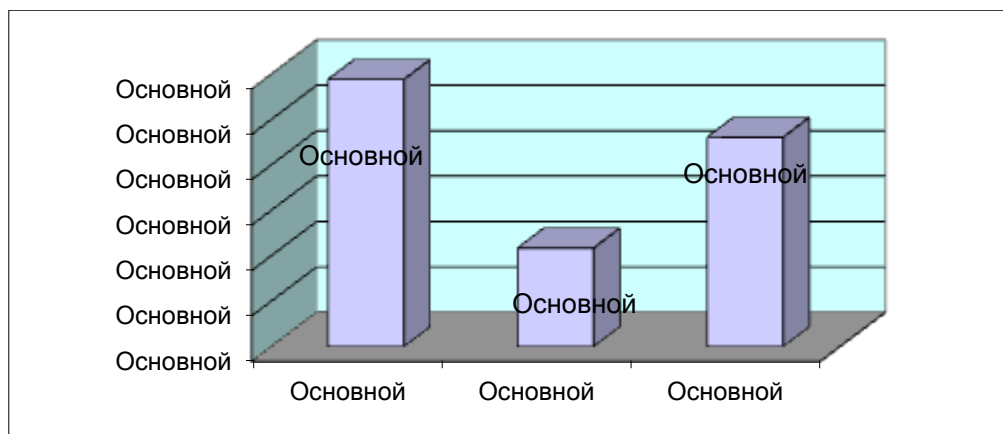


Рисунок 4-Динамика изменения оборотных активов, млн. сум

А также увеличились товарно-материальные запасы на 64 005 млн. сум или 29,72 %, в связи с временными проблемами с таможенными процедурами товаров на экспорт в Дальнее зарубежье медно-молибденовой продукции в 2015 году. Это также отрицательно отразится на рентабельности, поскольку содержание запасов требует расходов.

Оценивая состав и структуру источников собственного и заемного капитала, используем сравнительный аналитический баланс (Приложение 3).

Из аналитического баланса Пассива видно, что темп прироста собственного капитала составляет 5,71 % ниже темпа прироста заемного капитал 41,18 %, это говорит о том, что комбинат наращивал объемы займа только в краткосрочном периоде для реализации инвестиционных проектов.

Наблюдается рост собственного капитала (рисунок 8). Так в 2013 г. его величина составила 633 234 млн. сум, в 2014 г. - 655 631 млн. сум. или 3,54 %, в 2015 г.- 669 378 млн. сум. Данное увеличение оценивается положительно, поскольку увеличение раздела означает увеличение его финансовой устойчивости и снижение зависимости от заемных средств.

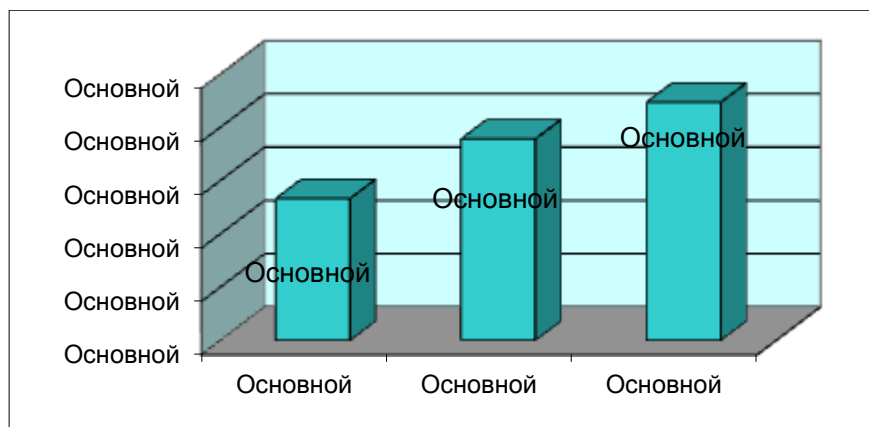


Рисунок 5-Динамика изменения собственного капитала, млн. сум

На увеличение оказали влияние изменения по некоторым статьям: резервный фонд рост на 57 165 млн. сум, целевые финансовые поступления на 51 215 млн. сум и снижение статьи нераспределенная прибыль на 72 236 млн. сум или 52,11%.

Проведем анализ составляющих заемного капитала, динамика представлена на рисунке 9. На значительный рост заемного капитала повлияла кредиторская задолженность, которая составила в 2013 г. – 114 769 млн. сум, в 2015 г. – 142 923 млн. со сроком погашения в 2011 году, темп прироста равен 24,53 %.

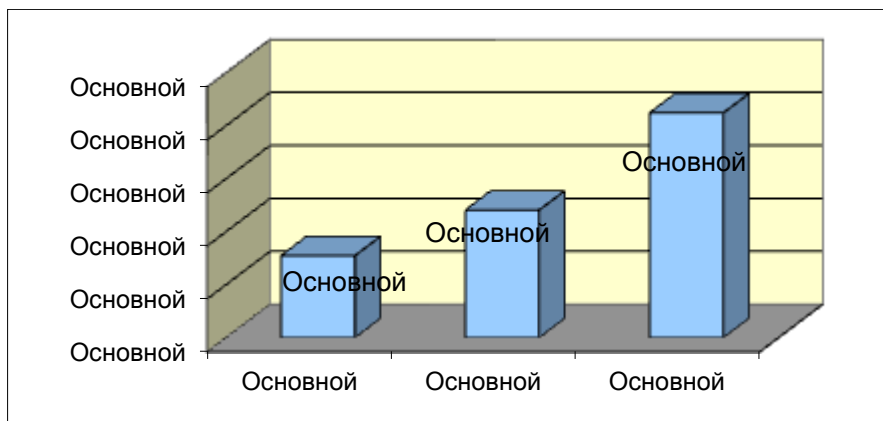


Рисунок 6-Динамика изменения заемного капитала, млн. сум

В данном периоде наблюдается увеличение краткосрочных банковских кредитов, в 2015 г. их величина составила 21 999 млн. сум, что выше 2013 года на 5 839 млн. сум или 36,13 %. На рисунках динамика изменения собственного и заемного капитала имеет равномерную тенденцию роста.

По структуре баланса соотношение между разделами долгосрочных и текущих активов в равномерных долях (50%), это обусловлено горнодобывающей спецификой предприятия, изменения в удельном весе не значительны, составляют 7,5 %.

На комбинате существенно снизилась доля денежных средств с 16,43 % - 5,61 % или 10,82 пункта и возросла доля основных средств 31,78 % - 38,1 % или 6,32 пункта в общем итоговом показателе (рисунок 10).

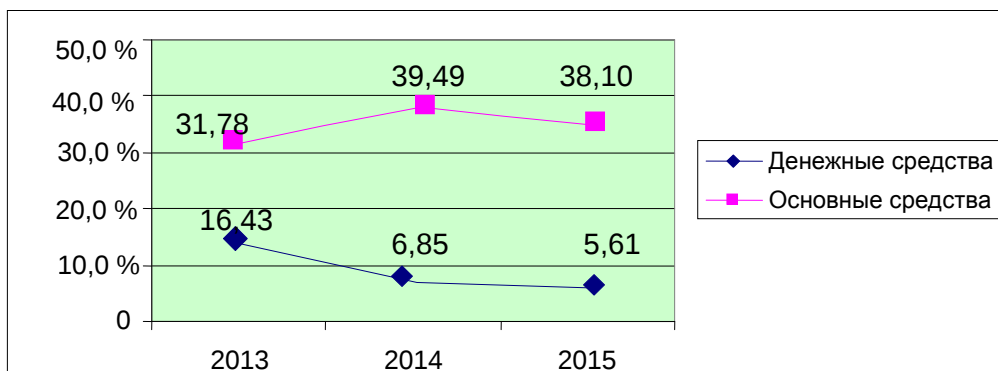


Рисунок 7-Структура изменения основных и денежных средств, %

Можно сделать вывод, что эти изменения негативно сказались на коэффициентах ликвидности, т.е. на начало периода 2013 г. они были на уровне нормы, далее происходит снижение коэффициента срочной ликвидности, а сами изменения оцениваются отрицательно.

Уменьшение доли заемного капитала (обязательств), с одной стороны, свидетельствует об усилении финансовой устойчивости предприятия и понижении степени его финансовых рисков [38].

Структура собственного и заемного капитала приведена на приложении И.

Таким образом, имущество АО «Алмалыкский ГМК» увеличивается, в основном за счет роста основных средств и капитальных вложений, а также роста товарно-материальных запасов. Темпы роста долгосрочных активов (31,59%) превышают темпы роста собственного капитала (5,71%). В целом можно сказать, что предприятие финансово устойчиво и привлекательно для кредиторов и инвесторов.

Показателями эффективности систем управления комбината являются

ликвидность, рентабельность, оборачиваемость предприятия, для их расчета используем формулы из раздела 1 пункт 1.2. и сведем данные расчетов в приложение Й.

Следует отметить, что показатели ликвидности (абсолютной, срочной, текущей) находятся в диапазоне, приближённом к оптимальным нормативным значениям⁸. Так, на комбинате значения коэффициентов ликвидности на протяжении трёх лет имеют достаточно высокие показатели. Предприятие также имеет высокую оборачиваемость дебиторской задолженности, что говорит о действенных мерах, проводимых по взысканию дебиторской задолженности. Однако это нельзя сказать по оборачиваемости кредиторской задолженности, что объясняется увеличением роста задолженности перед поставщиками сырья и материалов.

Показатели платежеспособности характеризуют насколько предприятие способно погасить свои обязательства за счет собственных источников, при этом коэффициенты платежеспособности и автономии⁹, свидетельствуют о достаточно устойчивой структуре источников финансирования.

В 2015 году на комбинате произошло снижение показателей рентабельности¹⁰, что объясняется ростом себестоимости продукции, а также выплатами процентов по кредитам, срок погашения которых наступили в 2015 году.

Таким образом, проведенный анализ финансового состояния АО «Алмалыкский ГМК» помог выявить как положительные, так и отрицательные тенденции в управлении финансовыми ресурсами предприятия.

К положительным моментам в деятельности комбината можно отнести:

- просроченной задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами, а также по заработной плате и приравненной к ней платежам АО «Алмалыкский ГМК» не имеет;

- в 2013 году на погашение кредитов было направлено 417,4 млн. сум и

⁸ Нормативные данные приведены в формулах (8,9,10) из раздела 1 пункт 1.3.

⁹ Нормативные данные приведены в формулах (13,14) из раздела 1 пункт 1.3.

¹⁰ Тот же источник, норма приведена в формулах (15,16)

7 000 тыс. долл. США.;

- интенсивность прироста реальных активов за год составила 4,51 %, что свидетельствует об улучшении финансовой устойчивости комбината;

- сумма всех активов за два года возросла на 90 066 млн. сум;

- значительный рост уровня самофинансирования;

- изменился состав источников средств: доля собственных средств снижается - с 82,87 % до 78,36 % с 2013 по 2015 год. Доля заемных средств увеличилась - с 17,13 % до 21,64 %. Тенденция к снижению, т.е. недостатка собственного оборотного капитала говорит о том, что комбинат стремится сохранять имеющиеся средства, грамотно их использовать и накапливать.

К отрицательным моментам в деятельности комбината можно отнести:

- снижение показателей рентабельности и увеличение себестоимости продукции. Привлеченные средства (кредиты) послужили главной причиной снижения показателей рентабельности;

- на протяжении трех лет комбинатом получались ежемесячные краткосрочные кредиты на выплату заработной платы работникам АО «Алмалыкский ГМК» с последующим погашением средствами, получаемыми от продажи драгоценных металлов;

- также на ухудшение финансового состояния комбината влияет введение Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 1 июня 2004 года № 252 «О налогообложении сверхприбыли отдельных предприятий добывающих отраслей промышленности» налога на сверхприбыль, что приводит к увеличению налоговой нагрузки;

- темпы роста дебиторской задолженности меньше темпов роста кредиторской задолженности, в 2015 году оборачиваемость дебиторской задолженности падает, причиной тому является увеличение практически в 2 раза самой величины дебиторской задолженности, за счет этого увеличивается срок ее погашения до 7 дней. А сроки погашения кредиторской задолженности растут до 35 дней. Такая ситуация ведет к дефициту платежных средств, что негативно влияет на работу комбината.

2.2 Предложения по совершенствованию управления дебиторской задолженностью на предприятии АО «Алмалыкский ГМК»

В настоящее время на АО возникает необходимость проводить детальный анализ процесса регулирования дебиторской задолженности и правильности отражения соответствующих операций в бухгалтерском учете. Для осуществления такого анализа сформирована служба внутреннего аудита, которая подотчетна наблюдательному совету ¹¹.

Этапы контроля дебиторской задолженности АО «Алмалыкский ГМК» изображены на приложение К.

Этап 1. Проверка организации документооборота.

Проверка документооборота на АО «Алмалыкский ГМК» в части дебиторской задолженности начинается с анализа договоров на поставку товаров, выполнение работ или оказание услуг. Необходимость такой проверки обусловлено выявлением слабых мест в содержании договоров, что может косвенно послужить поводом для ненадлежащего исполнения обязательств контрагентами и возникновении сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности. Существующая юридическая служба комбината, отвечает за качество составления договоров и контроль над правильностью заключения и оформления.

Следующим по значимости документом, связанным с учетом дебиторской задолженности, являются регистры по учету продаж (журнал-ордер или ведомость предназначенный для учета продаж, книга продаж и т.п.)

Согласно статье 222 НК РУз все операции по реализации продукции должны быть отражены по счетам реализации и подтверждены счетами-фактурами, что полностью выполняется по данным требованиям. Помимо всего в обязательном порядке на комбинате ведется учет в книгах регистрации поступления и выставления счетов, которые подшиваются и прошнуровываются

¹¹ Постановление Президента РУ от 27.09.06 г. №ПП - 475 «О мерах по дальнейшему развитию рынка ценных бумаг», с 01.01.07 г. на предприятиях с балансовой стоимостью активов более 1 млрд. сум создается служба внутреннего аудита

за каждый отчетный месяц.

Счет-фактура выписывается не позднее даты отгрузки товара (работ, услуг) и составляется не менее, чем в двух экземплярах. При оформлении заполняются все реквизиты, предусмотренные формой ¹². Счета-фактуры по импортированным и экспортируемым товарам (работам, услугам) не выписываются, при этом счет-фактурой по товарам является грузовая таможенная декларация (ГТД), а по работам, услугам - акт выполненных работ или справка об оказанных услугах.

За реализацию электрической энергии, воды, газа, банковских операций, а также бесперебойные поставки товаров (работ, услуг), выписываются счет-фактуры один раз на последнее число отчетного периода. Где указывается сумма налога на добавленную стоимость (НДС) - для плательщиков НДС, или без НДС - для неплательщиков и является основанием отнесения НДС в зачет в соответствии со статьей 218 НК.

Кроме того, с нормативно-правовой точки зрения, отражение в счет-фактуре НДС при реализации товаров (работ, услуг) поставщиками, не являющимися плательщиками НДС, влечет наложение штрафа на поставщиков в размере суммы налога и двадцати процентов от этой суммы. К покупателям товаров (работ, услуг) наложение штрафа не применяется и перерасчет с бюджетом по НДС они не производят (статья 118 НК РУ).

Также следует держать под контролем покупателей, на которых приходится сравнительно большие объемы задолженности. Именно таким покупателям на АО уделяется повышенное внимание при анализе расчетов за приобретенную продукцию. Для каждой конкретной организации устанавливается объем дебиторской задолженности, также выявляются наличие у них просроченной, сомнительной или безнадежной задолженности, что обуславливает ежемесячно проведение инвентаризации дебиторской и

¹² На основании Постановления от 29.12.07 г. МФ № 111, ГНК №2007-6 «Об утверждении форм налоговой отчетности», зарегистрированному МЮ 21.01.08 г. № 1760, регулируемой статьей 222 НК РУ, утвержденным Законом РУ от 25.12.07 г. № ЗРУ-136

кредиторской задолженности на АО «Алмалыкский ГМК»¹³.

При инвентаризации производится проверка наличия надлежаще оформленных документов (договор, счет-фактура, и т.п.) подтверждающих задолженность, обоснованности сумм дебиторской и кредиторской задолженности, по которым устанавливаются сроки возникновения задолженности и лица, виновные в пропуске сроков исковой давности.

Согласно требованиям, статья 146 НК РУз в бухгалтерском учете отражены операции резерва по сомнительным долгам, где расходы не вычитаются при исчислении налогооблагаемой прибыли в момент их возникновения в текущем отчетном периоде, а подлежат вычету в последующих периодах, в течение срока, установленного учетной политикой налогоплательщика, но не более десяти лет. А также подлежат списанию в соответствии с настоящим Кодексом в случае признания безнадежного долга, в сумме, не превышающей размер задолженности.

Несмотря на то, что отсутствие инвентаризации не позволяет сделать вывод о достоверности данных бухгалтерской отчетности. Отсутствие в унифицированных формах документов одного или нескольких обязательных реквизитов, предусмотренных в статье 9 Закона РУ «О бухгалтерском учете», а также иные погрешности их оформления могут быть приравнены налоговыми органами к отсутствию первичного документа, что грозит наказанием, как исполнителей, так и руководства.

Этап 2. Проверка правильности ведения бухгалтерского учета операций по формированию дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность, возникающая по расчетам с покупателями, отражается по дебету счета 4010 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в корреспонденции с счетами 9010 «Доходы от реализации готовой продукции»

¹³ см. НСБУ № 19 «Организация и проведение инвентаризации», утвержденный МФ РУ от 19.10.99 г. № ЭГ/ 17-19-2075 и зарегистрированный МЮ РУз от 02.11.99 г. № 83

и/или 9020 «Доходы от реализации товаров» и/или 9030 «Доходы от выполнения работ и оказания услуг».

Впоследствии при частичном или полном погашении кредитуются счет 4010 «Расчеты с покупателями и заказчиками» в корреспонденции со счетами учета денежных средств. Аналитический учет по счету учета расчетов с покупателями и заказчиками ведется по каждому покупателю, а также по каждому выставленному счету, также и не оплаченным в срок. Дебиторская задолженность может быть погашена покупателем как денежным, так и не денежным способом, если это предусмотрено договором и в соответствии с законодательством.

Все расчеты производятся в национальной валюте Республики Узбекистан, в случаях, когда в договорах займа предусмотрен расчет стоимости за 1 единицу товарно-материальных запасов в иностранной валюте, следует руководствоваться «Положением о порядке отражения операций, выраженных в иностранной валюте, в бухгалтерском учете, статистической и иной отчетности»¹⁴.

При поступлении и выбытии товарно-материальных запасов кредиторская и дебиторская задолженность по договорам займа определяется по курсу Центрального банка (ЦБ РУз) на дату заполнения счета-фактуры. Курсовая разница переоценки, образовавшаяся методом прямого отнесения, списывается на результаты финансово-хозяйственной деятельности и в бухгалтерском учете отражается на следующих счетах: положительная курсовая разница - кредит счета 9540 "Доходы от валютных курсовых разниц"; отрицательная курсовая разница - дебету счета 9620 "Убытки от валютных курсовых разниц".

Подотчетные лица - это работники организации, получающие авансом денежные суммы на предстоящие командировочные и административно-хозяйственные (в т.ч. представительские) расходы. [44] Учет

¹⁴ Статья 140 Налогового Кодекса Республики Узбекистан, зарегистрированный МФ РУ 17.09.2004 г. N 1411, в редакции Закона РУз от 29.12.2008 г. N ЗРУ-196

расчетов с ними осуществляется с использованием счетов 4220 «Авансы, выданные на служебные командировки», 4230 «Авансы, выданные на хозяйственные расходы» и счета 6970 «Задолженность подотчетным лицам».

На расчеты с подотчетными лицами в комбинате распространяется порядок проведения кассовых операций. Это означает, что данные платежи не могут превышать предельного размера расчетов наличными деньгами, установленного Правилами ведения кассовых операций юридическими лицами, утвержденным ЦБ РУз от 24.01.98г. № 376 и зарегистрированным МЮ РУ 17.12.98 г. № 565.

Сотруднику АО «Алмалыкский ГМК», командируемому в другую организацию, полагаются сохранение среднего заработка на срок командировки и компенсация расходов (по проезду к месту назначения и обратно, по найму жилого помещения и суточные за время нахождения в командировке), суммы ограничены законодательством, таким образом, что сверхнормативные включаются в себестоимость выпускаемой продукции (работ, услуг) или относятся на расходы отчетного периода, при исчислении налога на прибыль не считаются вычетами и не учитываются.

Подотчетное лицо обязан представить в бухгалтерию авансовый отчет об израсходованных суммах, к которому прикладываются все подтверждающие (оправдательные) расходные документы: командировочное удостоверение, бланк служебного задания, в котором отражена цель командировки, квитанции, транспортные документы, чеки контрольно-кассовых машин, товарные чеки и т.п. в течение трех рабочих дней. При несоблюдении правил и нарушениях о расходовании предыдущих подотчетных сумм бухгалтерия имеет право не выдавать аванс, а выданные суммы относят к доходу данного лица и удерживают с него подоходный налог.

Выдача командировочных сумм и оформление авансового отчета после приезда из командировки отражается следующим образом: а) выданы денежные средства на командировочные расходы дебет счета 4220 «Авансы, выданные на служебные командировки», кредит счета 5010 «Денежные

средства в национальной валюте»; б) списана стоимость проездных билетов дебет счета 2015 «Основное производство» или 2310 «Вспомогательное производство» или 2510 «Общепроизводственные расходы» или 2710 «Обслуживающие хозяйства» или счета учета расходов периода (9400), кредит счета 4220 «Авансы, выданные на служебные командировки»; в) учтена стоимость проживания в гостинице дебет счета 2015 «Основное производство» или 2310 «Вспомогательное производство» или 2510 «Общепроизводственные расходы» или 2710 «Обслуживающие хозяйства» или счета учета расходов периода (9400), кредит счета 4220 «Авансы, выданные на служебные командировки».

В соответствии с пунктом 4 Инструкции о служебных командировках в пределах Республики Узбекистан, срок командировки работников комбината определяют руководители, который не может превышать в каждом случае 40 дней, не считая времени нахождения в пути ¹⁵, продление срока допускается с письменного разрешения руководителя приказом.

Операция по приобретению материальных ценностей в счет подотчетных сумм в бухгалтерском учете отражается следующим образом: а) выдана наличная сумма денежных средств подотчетному лицу дебет счета 4220 «Авансы, выданные на служебные командировки», кредит счета 5010 «Денежные средства в национальной валюте»; б) отражена приемка материальных ценностей по учетной стоимости дебет счетов учета капитальных вложений (0800) или счетов учета материалов (1000) или счетов учета животных на выращивании и откорме (1100) или счетов учета товаров(2900), кредит счета 4220 «Авансы, выданные на служебные командировки».

В случае перерасхода подотчетным лицом сумм, руководитель АО принимает решение о выплате работнику дополнительных денег на покрытие этих расходов, в связи с чем делается запись в авансовом отчете. Если

¹⁵ постановление МФ и Министерства труда и социальной защиты населения РУ от 24.07.03 г. № 83 и № 7/12, зарегистрированный МЮ РУ от 29.08.03 г. № 1268

подотчетным лицом авансовый отчет не представлен, то в бухгалтерском учете производятся записи: а) отражены в качестве недостачи подотчетные суммы дебет счета 5910 «Недостачи и потери от порчи ценностей», кредит счета 4220 «Авансы, выданные на служебные командировки»; б) предъявлена финансовая претензия подотчетному лицу дебет счета 4730 «Задолженность персонала по возмещению материального ущерба», кредит счета 5910 «Недостачи и потери от порчи ценностей»; в) осуществлено удержание подотчетных сумм из заработной платы подотчетного лица: дебет счета 6710 «Расчеты с персоналом по оплате труда», кредит счета 4730 «Задолженность персонала по возмещению материального ущерба».

Представительские расходы регламентируются налоговым законодательством. Поэтому в АО «Алмалыкский ГМК» организована комиссия, осуществляющая контроль этих расходов и их соответствие Положению о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов, нормах этих расходов в соответствии с законодательством¹⁶, составляется смета расходов, согласно которой комиссия затем подписывает акт на их списание.

В бухгалтерском учете расчеты по представительским расходам отражены записями: а) выданы денежные средства на представительские расходы дебет счета 4230 «Авансы, выданные на общехозяйственные расходы», кредит 5010 «Денежные средства в национальной валюте»; б) списаны представительские расходы в пределах норм: дебет счета 9420 «Административные расходы»; кредит счета 4230 «Авансы, выданные на общехозяйственные расходы»; в) списаны представительские расходы сверх установленных норм: дебет счета 9420 «Административные расходы»; кредит счета 4230 «Авансы, выданные на общехозяйственные расходы».

Этап 3. Проверка правильности ведения бухгалтерского учета по погашению дебиторской задолженности.

Следующим шагом является проверка наличия дебиторской

¹⁶ Постановление Кабинета Министров РУ № 54 от 05.02.99 г.

задолженности с истекшим сроком исковой давности. Согласно статье 149 ГК РУз, Статьей 152 ГК РУз установлено, что срок исковой давности может прерываться, а после перерыва он отсчитывается заново. Это происходит в тех случаях, когда: кредитор обращается с иском в суд (если суд оставляет иск без рассмотрения, то срок исковой давности по этому иску не прерывается); должник признает долг.

На АО «Алмалыкский ГМК» при возникновении дебиторской задолженности, проводятся плановые сверки с контрагентами, в случае выявления просроченной дебиторской задолженности, ведутся работы с дебиторами, а также по выставленным претензиям.

Должник признает свой долг, если: частично оплатил задолженность, уплатил проценты за просрочку платежа, обратился с просьбой об отсрочке платежа, подписал акт сверки задолженности, написал заявление о зачете взаимных требований. Таким образом, срок исковой давности можно продлевать на неопределенный период времени. Для этого нужно, чтобы должник хотя бы раз в три года признавал свой долг.

АО «Алмалыкский ГМК», в том числе, как и любое предприятие, для осуществления хозяйственной деятельности располагает определенным имуществом (активами). Одним из показателей снижения оборотных активов является рост дебиторской задолженности, в связи с этим проанализируем величину дебиторской задолженности (Приложение Л).

Из данных Приложение Л сумма дебиторской задолженности с 2013 - 2015 года возросла на 4 615 млн. сум – с 22 394 до 27 009 млн. сум. Перед покупателями и заказчиками на 4 684 млн. сум – с 20 970 до 25 654 млн. сум, перед авансовыми платежами в государственные целевые фонды на 142 млн. сум - с 101 до 243 млн. сум. Однако по прочим дебиторам дебиторская задолженность снижается на 211 млн. сум – с 1 323 до 1 112 млн. сум.

Наибольший удельный вес в задолженности перед покупателями и заказчиками, а также в общем составе дебиторов приходится на период образования до одного месяца. Все это говорит о достаточно высокой

оборачиваемости дебиторской задолженности. Значительный удельный вес просроченной задолженности от 3 до 6 месяцев в 2013 г.-10,5%, в 2015 г.-10,2% показывает, на каких дебиторов нужно обратить внимание, в отношении которых необходимы дополнительные усилия по возврату долгов, а также позволяет составить прогноз поступлений средств.

Рассчитаем показатели дебиторской задолженности на основании средних данных за период, для этого используем формулы из раздела 1 пункта 1.3. и сведем данные расчетов в Приложение М.

Как следует из Приложение М, состояние расчетов с дебиторами в 2015 г. по сравнению с 2013 г. несколько ухудшилось на 2 308 млн. сум. На 3 дня увеличился средний срок погашения дебиторской задолженности, что свидетельствует о замедлении оборачиваемости. Такая ситуация ведет к дефициту платежных средств, что может привести к неплатежеспособности организации. Особое внимание следует обратить на снижение качества задолженности.

По сравнению с 2013 г. доля сомнительной дебиторской задолженности выросла на 0,3 % и составила 11,1 % в общем объеме задолженности, а в 2014 г. произошло снижение - 3,4 %, что говорит о положительной работе по взысканию долгов. Темп роста дебиторской задолженности в 2014 г. выше темпов роста 2015 г. на 64 пункта.

Подводя итоги, отметим, что на комбинате выполняются следующие задачи учета дебиторской задолженности: проверка правильности заполнения первичных документов на отгрузку продукции (работы, услуги), которую выполняет бухгалтерия. Инвентаризация задолженности и составление актов сверки; осуществление контроля своевременности составления счетов, составление реестра старения дебиторской задолженности, определение структуры и динамики изменения каждой статьи дебиторской задолженности, а также срока ее оборачиваемости; отслеживание соотношения дебиторской и кредиторской задолженности; ежедневный контроль и учет фактов оплаты на основе анализа поступления денежных средств (деньги к поступлению и

реально поступившие на счет денежные средства на дату платежного поручения), от этого зависит оперативность принятия соответствующих управленческих решений в АО.

При этом на комбинате уделяется повышенное внимание возможному появлению недопустимых дебиторских задолженностей (как-то: неоплата в срок отгруженных товаров, неоплата ввиду наличия претензий со стороны покупателей, наличие задолженностей по расчетам в связи с возмещением материального ущерба и по статье "Прочие дебиторы"); оценка реальной стоимости дебиторской задолженности; контроль безнадежных долгов; начисление штрафов и пеней за просрочку платежей в соответствии с условиями договора.

На величину задолженности дебиторов влияют факторы, которые можно называть внутренне и внешне условно.

К внешним факторам можно:

- состояние экономики в стране - увеличивает спад производство, непременно, объемы задолженности дебиторов;
- в стране - кризис неуплат однозначно приводит общее состояние расчетов к величине задолженности дебиторов;
- эффективность денежной и кредитной политики, например, РУз, так как ограничение эмиссии вызывает так называемое "денежный голод", что затрудняет расчеты между предприятиями в конечном результат;
- уровень инфляции в стране, таким образом при высокой инфляции много предприятий не торопятся искоренять долги, себе по принципу, чем позже срок уплаты долга, тем меньше его сумму направляя;
- если вид производства - если производство сезона, то это риск величины задолженности дебиторов объективно обуславливает;
- если трудности при ее реализации возникают мощность рынка и ступень его градуса удовлетворения, таким образом в случае маленькой мощности рынка и его максимального градуса удовлетворения, данного вида производства, естественного способа, также как исследование

величины дебиторов задолженностей.

- внутренние факторы:
- взвешенность кредитной политики предприятия значит экономически обоснованное учреждение сроков и условий уступки кредитов, объективное определение критериев кредитоспособности и платежеспособности клиентов, искусная комбинация уступки скидки при их досрочной уплате счетов, учет другого риска, у которых есть практическое влияние на величину задолженности дебиторов предприятия. Таким образом не могут приводить ошибочное учреждение сроков и условий предоставления кредита (уступке кредитов), уступку скидки при досрочной уплате клиентов (покупатели, потребители) счетов, не учет другого риска к сильной величине задолженности дебиторов;
- наличие контрольной системы о задолженности дебиторов;
- профессиональные и коммерческое качество менеджмента общества, который занимается управлением задолженности дебиторов предприятия;
- другие факторы.

Современный этап экономического развития страны Узбекистана будет при значительной задержке перемены платежа, величина задолженности дебиторов на предприятиях вызывает охарактеризовано. Поэтому важным заданием финансового менеджмента на комбинате является эффективное управление задолженности дебиторов, которое направлено на оптимизацию ее общего объема и снабжение своевременной инкассации долга.

С целью эффективного управления задолженности дебиторов на предприятиях должен идти и осуществляют особенную финансовую политику после управления задолженности дебиторов (или его кредитная политика относительно покупателей производства) разрабатываются.

Политика управления задолженности дебиторов представляет часть общей политики управления оборотных коллективов и политики маркетинга

предприятия [25].

Также как любая политика предприятия, кредитная политика один не только внутренний документ предприятия, но и комплекс массы направлен на работу с задолженностью дебиторов. Данная политика определяет порядок управления задолженности дебиторов и приема решений, которые связаны с таким управлением.

Многие компании при начале работы с дебиторской задолженностью, не обращают внимания на порядок работы с ней, пропускают некоторые шаги в последовательности. Особенно дело касается дорогостоящих проверок контрагентов и работы с первичными документами.

В нашем случае на этапе заключения договора, сотрудниками комбината осуществляется проверка контрагента, используются все возможные источники, как открытые, так и закрытые. По определенным параметрам оценивается порядочность фирмы-покупателя. Таким образом, АО страхуется от сговора сотрудников с другими лицами, от фирм однодневок, от лиц занимающихся подделкой документов, от подписания документов неуполномоченными лицами. Кроме того, оценивается финансовое состояние и надежность заказчика (по данным финансовых отчетов, банковских и аудиторских справок, отзывов других поставщиков заказчика, кредитных рейтингов специализированных информационных агентств, неформальных источников и т.п.), осуществляется анализ хозяйственной деятельности.

Неотъемлемой частью работы с дебиторской задолженностью является грамотное составление договора. в договоре или дополнительном соглашении могут быть предусмотрены бонусы за своевременную оплату по результатам месяца, т.е. мотивация клиентов. Это чисто психологический прием, который рассчитан на желание клиента заплатить деньги за дополнительное вознаграждение, относительно АО данный прием не применяется.

В соответствии с ГК РУз [4], любая отсрочка и рассрочка оплаты продукции (работ, услуг) трактуется как «договор коммерческого кредита» и в случае не подписания в письменной форме является недействительным, так же

как и авансы или предоплата, выданные или полученные клиентом. Обязательным условием договора должна быть сумма лимита коммерческого кредита и количество дней отсрочки платежа. Как правило, конкурентная среда диктует желание получения отсрочки платежа покупателем. В случаях нарушения и неправомерного удержания, уклонения от возврата, согласно статье 327 ГК РУз и условий договора уплачивается процент за пользование чужими денежными средствами.

По условиям договора на комбинате предусмотрено право начисления штрафа за несвоевременную оплату продукции. Тем самым покупатель заинтересован оплатить продукцию раньше, потому, что за каждый день просрочки платежа АО имеет право выставить или не выставить неустойку. В случаях, когда начисление в обязательном порядке по условиям договора, но процедура была упущена, то штраф начислит налоговая инспекция при очередной проверке, а исполняющие лица понесут наказание.

Отслеживание правильности заполнения первичных документов, является немаловажной частью работы с дебиторской задолженностью. Поскольку именно они являются основанием появления у контрагента обязательств, а в дальнейшем могут служить письменными доказательствами в суде. Как было сказано ранее, эту задачу выполняет бухгалтерия комбината, но в виду сложностей некоторых процедур бывают недочеты, также сказывается человеческий фактор. Ежедневно отслеживается сотрудниками бухгалтерии факт оплаты и при необходимости нужно делать напоминание фирме-покупателю о времени очередной оплаты. Таким образом, у комбината будет возможность поймать не возврат дебиторской задолженности на первом этапе и предпринять все меры к ее возврату.

Значительный удельный вес просроченной задолженности по срокам образования приходится от 3 до 6 месяцев и составляет 3 – 10,5 % в соответствие таблицы 6 раздела 2 пункта 2.1. В отношении таких дебиторов необходимо принимать дополнительные усилия по возврату долгов и в дальнейшем уделять повышенное внимание, в противном случае такой долг

может перерасти в безнадежный со всеми вытекающими последствиями.

Кроме того, что комбинатом применяются необходимые процедуры управления дебиторской задолженностью, однако этого недостаточно, также нужно отслеживать и другие факторы, способствующие увеличению задолженности. Так как увеличение дебиторской задолженности и рост срока ее погашения ведет к дефициту платежных средств, что негативно влияет на работу комбината.

Необходимо отметить, что незакрытая дебиторская задолженность – это прямые убытки в работе компании. А именно порядок работы с дебиторской задолженностью помогает избежать всех рисков в отношениях с контрагентами.

Методы совершенствования управления дебиторской задолженностью.

Применительно к возникающим условиям, ведущие специалисты в области управления финансами предлагают следующие мероприятия по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью:

- исключение из числа партнеров предприятий с высокой степенью риска;
- периодический пересмотр предельной суммы кредита;
- использование возможности оплаты дебиторской задолженности векселями, ценными бумагами;
- формирование принципов расчетов предприятия с контрагентами на предстоящий период;
- выявление финансовых возможностей предоставления предприятием товарного (коммерческого кредита);
- определение возможной суммы оборотных активов, отвлекаемых в дебиторскую задолженность по товарному кредиту, а также по выданным авансам;
- формирование условий обеспечения взыскания задолженности;
- формирование системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств контрагентами;
- использование современных форм рефинансирования задолженности;

- диверсификация клиентов с целью уменьшения риска неуплаты монопольным заказчиком.

Для того чтобы выдать коммерческий кредит, если нет свободных денежных средств, нужно где-то перекредитоваться. Как показывает анализ продуктов кредитного рынка, большинство продуктов могут только смягчить удар образования просроченной дебиторской задолженности, а именно обеспечит отсутствие дефицита оборотных средств, но, ни в коем случае не исключить ее. Рассмотрим все возможные продукты, позволяющие эффективно работать с дебиторской задолженностью:

1. Факторинг;
2. Форфейтинг;
3. Услуги по финансированию под залог дебиторской задолженности;
4. Кредитная линия;
5. Простой банковский кредит.

Факторинг - перепродажа права на взыскание долгов; коммерческие операции по доверенности; услуга, связанная с получением денег за продажу в кредит [46].

Форфейтинг (от франц. а forfait – целиком, общая сумма) представляет собой специфическую форму кредитования экспортеров путем покупки у них коммерческих векселей, акцептованных импортером (или иных долговых требований по внешнеторговым сделкам), без права регрессивного требования к продавцу в случае неуплаты по векселю. Покупка оборотного обязательства происходит, естественно, со скидкой [46].

Услуги финансирования под залог дебиторской задолженности увеличивают цену риска, но уменьшают возможность несения в полной сумме.

Стоимость кредитной линии высока, но это не избавляет от возможности возникновения просроченной дебиторской задолженности и неисполнения обязательств должником.

Аутсорсинг - (англ. outsourcing) передача традиционных не ключевых функций организации внешним исполнителям - аутсорсерам, субподрядчикам,

высококвалифицированным специалистам сторонней фирмы; отказ от собственного бизнес-процесса. Разновидность кооперирования [49].

1. Договор поручения подразумевает действие по истребованию задолженности от лица кредитора по доверенности. Для этого нужно быть уверенным в законности методов истребования. Потому что, в случае использования незаконных методов ответственность может лечь на предприятие.

2. По договору поручения лицо, требующее для кредитора задолженность, будет пользоваться теми же методами, что и кредитор.

Чтобы принять решение, каким из методов управления дебиторской задолженности лучше воспользоваться, необходимо оценить их эффективность.

Оценка эффективности применения новшеств.

Целесообразно ввести предоплату, если покупатель внесет 25 % предоплаты, ему предоставляется скидка 1 %. Рассмотрим предлагаемую систему на данных дебиторской задолженности 2015 г. (в 2015 году величина дебиторской задолженности по покупателям и заказчикам составляет 25 654 млн. сум). При введении предоплаты в 25 % - размер дебиторской задолженности снизится на: $25\,654 \times 25\% = 6\,414$ млн. сум.

За предоплату товара скидка 1 %. Таким образом, дополнительная прибыль составит: $6\,414 - (6\,414 \times 1\%) = 6\,350$ млн. сум.

Следовательно, возможно пустить высвобожденную сумму в оборот, что приведет в свою очередь к увеличению оборачиваемости дебиторской задолженности. Оборачиваемость дебиторской задолженности составит:

$$\text{ОДЗ} = 727\,978 / 10\,298 = 70,69 \text{ оборота}$$

А средний срок погашения дебиторской задолженности составит:

$$\text{СПДЗ} = 10\,298 \times 360 / 727\,978 = 5 \text{ дней}$$

Таким образом, оборачиваемость увеличиться на 16,78 оборотов и составит 70,69 оборота, а срок погашения снизится на 2 дня и составит 5 дней.

Разработанную таким образом аналитику можно реализовать практически в любой информационной (бухгалтерской) системе сейчас. К

примеру, если в качестве учетной системы в комбинате использовать информационно-правовую систему «Управление дебиторской задолженностью» » (далее – ИПС «УДЗ») разработанную Консалтинговой группой «Микелла».

Затраты, связанные с приобретением и внедрением программного продукта ИПС «Управление дебиторской задолженностью» будут следующие:

1. Стоимость программного продукта 675 000 сум
2. Определение структуры бюджетов, описание источников, статей затрат и составление технического задания экономистом для приглашенного программиста потребуется 15 чел./часов.
- Заработная плата штатного экономиста составляет 383 862 сум в месяц.
- Среднедневная стоимость 1 чел./часа экономиста приблизительно стоит:

$$383\,862 : 21 : 8 \approx 2\,285 \text{ сум,}$$

где 21 – количество рабочих смен,

8 – продолжительность смены.

В стоимостном выражении: $15 \times 2\,285 = 34\,275 \text{ сум.}$

1. Установка и настройка программного продукта, исполнение технического задания приглашенным программистом потребует 10 чел./часов. Средняя стоимость аналогичных работ стоит 30 000 сум в час.

В стоимостном выражении: $10 \times 30\,000 = 300\,000 \text{ сум.}$

Таким образом, общая стоимость приобретенного, установленного и настроенного программного продукта составит:

$$300\,000 + 34\,275 + 675\,000 = 1\,009\,275 \text{ сум.}$$

В качестве подтверждения необходимости данного нововведения рассчитаем экономию времени и средств от внедрения данного мероприятия на этапе планирования. Существенным недостатком в работе на АО «Алмалыкский ГМК» являются значительные затраты рабочего времени на планирование рабочего дня, согласование графиков завозов, доставок, платежей.

В среднем на эту процедуру тратится 3 часа в день. Среднемесячная заработная плата 1 экономиста составляет 383 862 сум в месяц (среднечасовая заработная плата 1 чел./часа составляет 2 285 сум). После внедрения программного продукта данная процедура будет занимать 1 час в день. Следовательно, экономия времени составляет 2 часа, отсюда условная экономия средств – $2\,285 \times 2 = 4\,570$ сум в день, или $4\,570 \times 21 \times 12 = 1\,151\,640$ сум в год. Условная экономия средств, включая всех экономистов, составит: $1\,151\,640 \times 2 = 2\,303\,280$ сум в масштабах 1 года.

На основании итогов затрат и экономии рассчитаем результат и эффективность от внедрения:

$$2\,303\,280 - 1\,009\,275 = 1\,294\,005 \text{ сум или } 2\,303\,280 : 1\,009\,275 \times 100 = 228 \, \%$$

Таким образом, представленный расчет подтверждает эффективность внедрения информационно-правовой системы «Управление дебиторской задолженностью».

Клиенты, с которыми судебный порядок невозможен или, точнее сказать, безнадежен. К этой группе клиентов относится, к сожалению, достаточно большое количество торговых точек. Подавать на них в суд, с экономической точки зрения, - только нести дополнительные расходы. Всегда есть возможность вести переговоры мирным путем или в суде, что приведет к возврату если не всех денег, то почти всех.

В случае неудачного завершения переговоров с клиентом юридический отдел на основании заявления менеджера по продажам направляет должнику письмо с просьбой вернуть задолженность (заказное с уведомлением) и претензию. Если выполнение этих процедур не приводит к погашению долга, финансовый директор принимает решение, либо продать дебиторскую задолженность, либо заключить договоры цессии, факторинга или же обращается в суд.

Для успешной работы и развития на рынке комбинат нуждается в финансовых ресурсах и защите от рисков, особенно в торговых операциях, факторинг является современной и гибкой услугой, которая помогает найти

нужное решение с помощью финансирования оборотными средствами под задолженность дебитора.

Большой плюс факторинга как системы заключается в информировании кредитора о случаях неоплаты компаниям поставщикам ваших клиентов. Оценим эффективность некоторых из них.

Относительно факторинга с гарантией поставщика можно сказать, что по своей сути данный продукт кредитного рынка не избавляет от рисков связанных с возникновением просроченной дебиторской задолженности, поскольку кредитор выступает поручителем за клиента. И как показывает практика, факторинговые услуги стоят дорого, поэтому услуга факторинг с гарантией поставщика не является эффективным инструментом риск-менеджмента.

Хотя полноценную альтернативу факторингу придумать тяжело, рассмотрим эффективность следующего продукта кредитного рынка.

Таким образом, сложившаяся на сегодняшний момент тенденция мнений по поводу коммерческого кредитования, переводит кредитование из разряда конкурентных преимуществ в разряд рисков работы с компанией. А дебиторская задолженность является последствием коммерческого кредита.

Максимально возможной суммой вложений в коммерческие кредиты и дебиторскую задолженность разные специалисты считают от 10 до 30%.

При оценке дебиторской задолженности компаний оценивается так же качество работы с коммерческими кредитами. Однако, дебиторская задолженность, всегда являлась активом компании. На нее в случае неоплаты налоговых сборов или возбуждение дела о банкротстве может быть наложен арест. Ее можно уступить. Но ликвидным активом считается только та задолженность, которая может быть достаточно быстро истребована.

Поэтому, только правильная работа с дебиторской задолженностью, является залогом успеха компании. В противном случае коммерческого кредитования допускать нельзя.

3. Управление дебиторской задолженностью как инструмент улучшения финансового результата предприятия

3.1. Предложения совершенствования работ с дебиторской задолженностью и рост дебиторской задолженности: преимущества и недостатки

Контроль размера и состояния дебиторской задолженности сегодня для многих компаний – самая актуальная и острая проблема. Нехватка доступных денежных средств вынуждает компании нарушать сроки оплаты своим поставщикам, задерживать уплату налогов, привлекать дополнительные кредиты. Затраты по обслуживанию кредита в конечном итоге увеличивают себестоимость услуг. Любая непредвиденная задержка поступления средств от контрагента может создать для бизнеса серьезные проблемы.

Предложенные мероприятия направлены на совершенствование системы управления дебиторской задолженностью АО «АГМК» и улучшение финансовых результатов компании.

Непосредственная работа с дебиторской задолженностью представляет собой один из важнейших этапов на пути к финансовому благополучию предприятия. Эффективное управление дебиторской задолженностью относится к необходимым условиям успешной работы предприятия: аккумулируются свободные средства, вовремя оплачиваются необходимые счета.

Вышеизложенные разработки и предложения могут способствовать совершенствованию организации расчетов и их учета, снижению дебиторской задолженности и укреплению финансового состояния предприятия.

В условиях современного мирового финансового кризиса на первый план каждого руководителя компании выходит острая необходимость в контроле за состоянием расчетов с кредиторами и дебиторами. Ведь, прежде чем решить собственные финансовые обязательства по платежам перед партнерами, руководство стремится максимально увеличить поступления денежных потоков за счет уменьшения уровня дебиторской задолженности. Но часто из-за невозможности взыскания долгов из своих контрагентов,

руководство вынуждено превращать высоколиквидные активы компании в денежные средства для погашения собственных долгов, что грозит им банкротством [1]. Таким образом, проблематичность вопроса заключается в поиске таких управленческих методов, которые позволят избежать негативных влияний дебиторской задолженности на финансовое состояние компании и поиске преимуществ в существовании такого вида долга.

Рассмотрим проблемную сторону объекта исследования с двух точек зрения: предпринимательской и научной.

Отметим, что в настоящее время полезность дебиторской задолженности является необходимым фактором для успешного развития компании. Так, с предпринимательской точки зрения, если реально взглянуть на хозяйственную деятельность любой компании, то можно с уверенностью выделить следующие преимущества в росте ее дебиторской задолженности, т.е. это означает, что на предприятии:

1. существует выгодная кредитная линия и лояльные условия сотрудничества, которые способствуют расширению клиентской базы;
2. присутствует рост объемов реализации товаров, что соответственно увеличивает прибыль предприятия;
3. повышается конкурентная привлекательность предприятия.

С научно-теоретической точки зрения, постоянный рост дебиторской задолженности бесспорно оказывает негативное влияние на деятельность предприятия [5]. В частности, к недостаткам дебиторской задолженности относим:

- 1) увеличение дополнительных финансовых затрат из-за наличия на балансе дебиторской задолженности;
- 2) угрозу потерь, связанных с инфляцией денежных средств;
- 3) возникновение нестабильности в работе предприятия, зависит от покупателей, которые систематически задерживают расчеты за отгруженную продукцию;
- 4) ухудшение показателей ликвидности предприятия;

- 5) возникновение убытков предприятия, ведь изъята из оборота часть такого капитала предприятия участвует в производственно-финансовой деятельности должника;
- 6) увеличение суммы безнадежных долгов, которые возникают вследствие непогашения задолженности в срок за продукцию, товары, работы, услуги за предыдущие отчетные периоды;
- 7) низкая платежеспособность дебиторов и рост их количества приводит не только к ухудшению финансового состояния предприятия, но и порождает риск непогашения и банкротства предприятия в целом.

Стоит отметить, что влияние на процессы роста дебиторской задолженности осуществляет политика предприятия в расчетах с покупателями, а именно:

1. Неправильное установление сроков и расчетных условий предоставления товарных кредитов.

Так, например, если расчетные условия являются жесткими, то уменьшается объем реализации товаров из-за того, что покупатели не имеют возможности приобрести товар в кредит, что соответственно не приводит к росту величины дебиторской задолженности. С другой стороны, если расчетные условия ослабляются, тогда появляется больше заказчиков, растет товарооборот и сумма дебиторской задолженности. Именно с помощью расчетных условий регулируются первые два преимущества дебиторской задолженности (из указанных выше).

2. Отсутствие предоставления скидок при досрочной оплате покупателями за товары, услуги.

Например, отсутствие финансовой заинтересованности в виде торговых скидок для покупателя в случае досрочной оплаты за полученный товар приводит к возникновению долгосрочной дебиторской задолженности, а в дальнейшем - к сомнительной задолженности.

3. Не учитывается риск непогашения.

Например, проблемы, связанные с отсутствием средств у покупателя, можно избежать до момента подписания договоров поставки путем тщательного изучения руководством предприятия характеристики клиентов по цели приобретения продукции [6], их платежеспособности и предыдущих клиентов-поставщиков. Так, если продукция приобретена для реализации, то вероятность своевременной уплаты денежных средств выше, чем в случае, когда заказчик приобретает продукцию для собственных нужд. Если основная деятельность предприятия заключается в предоставлении услуг, то риск неуплаты повышается. Если клиент-покупатель на рынке зарекомендовал себя недобросовестным, то доверие и стремление сотрудничать с ним снижается в разы. Такому клиенту необходимо устанавливать жесткие расчетные условия и сроки погашения при предоставлении товарных кредитов.

Приведенные предложения носят рекомендательный характер для избегания негативного влияния дебиторской задолженности еще в начале расчетных отношений с заказчиками, покупателями за реализованную продукцию, выполненные работы или услуги.

Таким образом, понимание «полезности» дебиторской задолженности носит неоднозначный характер, так как присутствуют как положительные, так и отрицательные моменты, которые полностью зависят от эффективности существующей системы управления на предприятии. Ведь именно управление на любом предприятии связано прежде всего с оптимизацией размера задолженности покупателей по расчетам за реализованную продукцию [4]. Поэтому, для повышения эффективности управления дебиторской задолженностью на предприятии должна разрабатываться и внедряться особая финансовая политика управления, которая характеризуется такими сегментами:

- анализ дебиторской задолженности за предыдущий отчетный период;
- расчет соотношения кредиторской задолженности к дебиторской [7];
- анализ объемов произведенной продукции;
- обеспеченность собственными средствами;

- правильное соблюдение принципов построения учета, которое способно обеспечить руководство предприятия своевременной и полной информацией о состоянии и оценке долговых требований;
- определение резерва сомнительных долгов.

Указанная политика управления включает необходимость внедрения контролирующего органа, который будет отвечать за формирование, движение и взыскание дебиторской задолженности, и будет направлен на повышение эффективности принятия соответствующих управленческих решений. Кроме этого, еще одним средством избежать негативных последствий дебиторской задолженности является формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности, который предусматривает разработку специальных мер по погашению дебиторской задолженности, сроки уплаты которой просрочены. До таких мер можно применить следующую классификацию на группы:

- юридические - претензионная работа, подача иска в суд.
- экономические - финансовые санкции (штраф, пеня, неустойка), передача в залог имущества и имущественных прав, приостановление поставок продукции.
- психологические - напоминание по телефону, факсу, почте, использование сми или распространение информации среди смежных поставщиков, грозит должнику потерей имиджа.
- физические - арест имущества должника, произведенный органами государственной исполнительной службы.

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности в общей их структуре является важной проблемой. Как известно, желательным является то соотношение, когда кредиторская задолженность превышает дебиторскую на 10 – 12 %. Однако, как показывают исследования, на некоторых предприятиях кредиторская задолженность преобладает обязательства в 10 и более раз [1, с. 57]. Поэтому решением данной проблемы является разработка модели соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, которая позволит

быстро и качественно выявлять негативные явления, не допустить просрочки сроков платежа и доведение задолженности к безнадежной.

В целом можно отметить, что дебиторская задолженность является объективным процессом, которому характерно существование рисков при проведении взаиморасчетов между контрагентами по результатам хозяйственной операции. Но следует добавить, что такой вид задолженности требует своевременного проведения аналитической работы по стороны работников бухгалтерии и особого внутреннего контроля со стороны руководства предприятия. Таким образом, с помощью правильной финансовой политики, управления дебиторской задолженностью на предприятии позволит повысить ее оборачиваемость, улучшить качество и прозрачность задолженности, увеличить товарооборот, что одновременно будет соответствовать принципу надежности и прибыльности для предприятия в перспективе.

По моему мнению, использование предложенных методов на практике позволит повысить эффективность управления дебиторской задолженностью на предприятии, отражение его в учете, в результате чего могут быть достигнуты следующие результаты:

- 1) увеличение объемов реализации продукции;
- 2) установление долговременных хозяйственных связей;
- 3) максимизация прибыли при сохранении ликвидности и платежеспособности предприятия;
- 4) снижение уровня операционного риска и как следствие – повышение финансовой безопасности.

В следствии решение практических проблем учета дебиторской задолженности невозможно без эффективного контроля за ее формированием и погашением. Исходя из этого, направлением дальнейших исследований можно считать дополнительное изучение организации контроля за данным активом и создания правил, которые предприятие будет четко соблюдать при проведении

учета дебиторской задолженности и таким образом сможет избежать существующих проблем, которые были указаны в данном исследовании.

Дебиторская задолженность растет на фоне общей нестабильности. Контрагенты придерживаются средств, поэтому сейчас особенно важно найти действенные инструменты, чтобы получить живые деньги.

Начинать работу с дебиторской задолженностью надо с первого дня просрочки. Но если вернуть деньги не получится, безнадежную дебиторскую задолженность можно списать. Главные вопросы управления дебиторской задолженностью, а также учета и списания, рассмотрим в данном параграфе.

Управление дебиторской задолженностью. Вероятность возврата долга контрагентом зависит от срока просрочки платежа. Чем дольше клиент не платит по счетам, тем ниже процент возврата. Чтобы получить деньги, начинать работу с дебиторской задолженностью надо с первого дня просрочки. Эту работу можно условно разделить на три этапа в зависимости от периодов просрочки.

Этап №1. Переговоры о дебиторской задолженности. По опыту финансовых директоров, первые 30 дней считаются рабочей просрочкой в нашей стране. Но критерии компания определяет для себя сама. Срок нормальной просрочки обычно зависит от вида деятельности продавца и длительности его производственного цикла. Так что для некоторых она может составлять нескольких дней, а для других больше года.

В этот период важно наладить контакты с представителем покупателя, чтобы напоминать о задолженности, выяснить причины просрочки и планируемый срок погашения. Порядок действий может выглядеть следующим образом.

Напомнить о предстоящем платеже. Чтобы платеж поступил в срок, и контрагент о нем не забыл, можно напоминать о предстоящем платеже за пять-семь дней до его даты по договору. Например, организовать рассылку клиентам электронных писем-уведомлений о предстоящих платежах, связаться лично по телефону или направить сообщение по факсу или в форме sms-сообщения.

Выбранный способ зависит от принятого в компании порядка взаимодействия с клиентами.

Сообщить о задолженности. Когда срок платежа по договору истек, покупателю стоит более настойчиво напомнить о необходимости оплатить счет. Связаться с представителем покупателя, который отвечает за выделение средств, можно лично, по телефону или электронной почте. Можно также настроить автоматическую рассылку клиентам электронных уведомлений о возникновении просроченной задолженности.

На оплату обычно дается три дня. В течение этих трех дней сотрудник компании может напоминать покупателю о задолженности повторно. Цель таких звонков и рассылок – уведомить покупателя об образовавшейся задолженности. Общение необходимо строить предельно деликатно и доброжелательно, чтобы дебитор «не обиделся». Например, «Наша компания отгрузила товар в срок, сроки оплаты также подходят (или подошли) — пожалуйста, не забудьте о необходимости своевременно произвести платеж».

Согласовать график платежей. Когда клиент не торопится с оплатой счета, то стоит выходить на руководство должника. В ходе повторных звонков необходимо аргументированно с учетом условий поставок потребовать оплату. Кроме того, надо выяснить причину неисполнения ранее достигнутых договоренностей, получить от покупателя информацию о новом сроке частичного платежа или погашения суммы долга. Имеет смысл запросить гарантийное письмо или график погашения задолженности. То есть перевести договоренности из устной формы в письменную.

Одновременно с этим можно поторговаться о дополнительных условиях, чтобы получить важное для себя, уступив в неважном. Например, предоставив проверенному клиенту незначительную отсрочку платежа. Либо дать дополнительно скидку на товар, интересующий покупателя, но несущественный для продавца или договориться о бонусе за выполнение плана закупки при их своевременной оплате.

Зафиксировать договоренности. В интересах компании получить от покупателя письменное подтверждение того, что он признает сумму возникшей задолженности. То есть, у должника нет оснований снизить сумму задолженности или ее отрицать. Для этого стоит фиксировать все действия, которые сотрудники предпринимали, чтобы получить от покупателя просроченную дебиторскую задолженность (звонки, визиты, графики погашения, акты сверок и пр.).

Если покупатель не согласен с суммой задолженности, то необходимо получить от него подтверждающие бумаги. Это необходимо для последующей работы с дебиторской задолженностью, а в случае спора – для подтверждения в суде факта задолженности и ее суммы. Регламент по работе с дебиторской задолженностью.

Этап №2. Претензии и стоп-поставка. Переговоры-уговоры не всегда дают положительный результат. Тогда к работе с такими кредиторами стоит подключить специалистов, специализирующимся на сборе проблемных долгов. Ими могут быть как свои сотрудники по работе с дебиторской задолженностью, так и привлеченные специалисты. Главное, что это должны быть хорошие переговорщики, которые понимают, до какой степени и как нужно построить диалог с дебитором, чтобы он и дальше оставался в числе покупателей. На этом этапе обычно используют следующий порядок действий.

Ежедневный обзвон. Клиенту аргументированно и ежедневно стоит сообщать о необходимости оплатить сумму по условиям договора. При этом называть количество дней просрочки, процентную ставку пеней и штрафы, их сумму и возможные последствия для покупателя, если он не оплатит товар.

Направить письма-требования. По результатам обзвона стоит получить от покупателя график погашения задолженности. Для этого на имя генерального директора компании-должника можно направить письмо-претензию. В нем стоит продублировать устно информацию о штрафах по договору, обозначить сумму долга и набежавших пеней и штрафов по просрочке.

Провести переговоры в офисе должника. Когда срок просрочки стал для компании уже критичным (как правило, через 90 дней), то к звонкам-напоминаниям и письмам с требованиями практики рекомендуют добавить выездные мероприятия в офис или на торговую точку покупателя. Цель – проверить финансово-хозяйственную деятельность и согласовать порядок погашения долга.

При этом в беседе необходимо четко аргументировать сроки, суммы, условия, альтернативы и возможности покупателя заработать больше через своевременную оплату. Или, наоборот, сократить его товарную маржу через увеличение отсрочки платежа. Ключевая фраза: «Заплатите вовремя — заработаете больше или, если удобно, заплатите позже, но товар будет для вас с большей наценкой от нашей компании, и в итоге вы заработаете меньше».

Ограничить отгрузки. Когда покупатель, несмотря на гарантийное письмо, оплатил меньше половины суммы или вообще не начал исполнять график, то можно ограничить поставки в его адрес. Это позволит снизить риски бизнеса и понять, как контрагент выполняет свои обязательства по оплате. Но ограничение отгрузок естественным образом ограничит и рост продаж. Кроме того, стоп-поставку есть смысл обсуждать, когда точно известно, что на рынке у конкурентов нет сопоставимых товарозаменителей.

Этап №3. Взыскание дебиторской задолженности через суд. Когда ясно, что задолженность вышеописанными способами не вернуть, можно переходить к подготовке искового заявления и подавать его в арбитражный суд. Суд – обычно крайность, при которой компания фактически готова прекратить отношения с покупателем. Но можно и на этом этапе попытаться решить вопрос мирным путем. Алгоритм следующий.

Направить письмо-уведомление. Стоит направить должнику письмо-уведомление, в котором сообщить, что компания подает на покупателя иск в суд. При этом дать в письме три дня для оплаты просроченного долга. По опыту коллег, большую часть долгов (около 80 процентов) возвращают после уведомлений о подаче иска в арбитражный суд. Многие компании оттягивают

момент оплаты до последнего. И даже претензионные письма иногда не оказывают на них должного эффекта.

Составить иск. Если никакой реакции на письмо-уведомление не последовало, время переходить к подготовке иска в суд. На этом этапе стоит проверить платежеспособность должника, изучив ситуацию в его бизнесе и состояние дел. Иначе судебные разбирательства могут принести только моральное удовлетворение, так как «взять» с должника будет нечего. Иск обычно инициируют от суммы, которая превышает судебные издержки и затраты на ведение такого дела.

Передать дело в суд. Вероятность взыскать задолженность увеличится, если оперативно передать все требуемые документы в суд. Как правило, это работа юристов. А значит, в систему их мотивации можно включить такой показатель, как размер взысканной просроченной дебиторской задолженности по судебным делам. По опыту коллег, при оперативной передаче бумаг в суд основная часть должников погашает свои долги. Либо заключает мировые соглашения до начала судебных разбирательств.

Работа с дебиторской задолженностью. Работу с дебиторской задолженностью можно разделить на четыре этапа, а начать надо с проверки контрагентов. Действуя шаг за шагом, получится сократить долги.

Шаг №1. Проверить платежеспособность новых контрагентов. Перед тем, как заключить контракт с новым покупателем помимо стандартной проверки (документы, отчетность и первые лица компании) стоит изучить негативные отзывы. Можно также добавить визит в офис будущего контрагента. В реальности картина может выглядеть иначе, чем на бумаге и словах.

Шаг №2. Напоминать о предстоящем платеже. Многие планируют финансовые расчеты на неделю вперед. Если контрагент несвоевременно включит платеж в график, то возможна просрочка платежа до одной недели. Чтобы платеж поступил в срок, можно ввести практику напоминания о предстоящем платеже за пять-семь дней до его даты по договору.

Шаг №3. Мотивировать быструю оплату счетов. Покупатель должен быть заинтересован в том, чтобы вовремя платить по счетам. Для этого необходимо, чтобы присутствовал реальный экономический интерес. Одним из вариантов такой мотивации может быть предоставление скидки за досрочную оплату.

Шаг №4. Не давать отсрочку всем подряд. Можно предоставлять отсрочку платежа, но только проверенным клиентам. К таковым, обычно относят клиентов с периодом положительного сотрудничества не менее полугода. Для недисциплинированных или финансово слабых контрагентов отсрочки, наоборот, можно отменить.

Учет дебиторской задолженности. На практике инспекторы на местах часто спорят с компаниями в вопросах учета дебиторской задолженности и списания безнадежной дебиторской задолженности. А спорные моменты признают за ошибки компаний. Придерживаться позиции инспекторов или нет, решать вам. Приведем три случая, когда с налоговиками точно можно спорить при списании дебиторской задолженности.

Списание дебиторской задолженности раньше положенного. Налоговики считают, что списать дебиторскую задолженность можно только в периоде, когда она стала безнадежной. Для учета нужны приказ руководителя и акт инвентаризации задолженности.

Мы с этим не согласны. Даже ФНС России подтверждает, что компания вправе включить в расходы безнадежную дебиторскую задолженность в текущем периоде, даже если срок исковой давности истек раньше.

Списание дебиторской задолженности при исключении контрагента из ЕГРЮЛ. По мнению налоговиков, компания не вправе включить в расходы дебиторскую задолженность, если контрагента исключили из ЕГРЮЛ, как недействующего. Инспекторы считают, что это не ликвидация, поэтому долг надо списывать после истечения срока давности.

Изменения в ГК РФ должны прекратить все споры по этому вопросу. Компании, исключенные из госреестра (которые за последние 12 месяцев не

сдавали отчетность и не проводили операции хотя бы по одному счету) приравнивают к ликвидированным, но только после 1 сентября 2014 года (п. 2 ст. 64.2 ГК РФ в новой редакции, п. 3 ст. 3 Федерального закона от 05.05.14 № 99-ФЗ). Порядок списания долгов контрагентов тоже изменился. Он зависит от даты, когда контрагент исключен из реестра.

Как учитывать дебиторскую задолженность смотрите на схеме (Приложение Н)

Подтверждение суммы долга. Налоговики уверены, что для списания дебиторской задолженности нужен полный комплект бумаг: договор, первичка, счета-фактуры. На самом деле компаниям удастся подтвердить сумму дебиторской задолженности любыми документами, например, оборотно-сальдовой ведомостью. Некоторые судьи считают, что этого достаточно (постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 20.08.13 № А21-6633/2012).

Термин «дебиторская задолженность» вводится в МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка». Согласно пункту 9 этого стандарта, дебиторская задолженность – непроизводные финансовые активы с фиксированными или определяемыми платежами, не котируемые на активном рынке.

Возникновение дебиторской задолженности обусловлено выполнением операций, предусмотренных финансовым инструментом – договором, когда товары или услуги проданы, а денежные средства еще не получены. В пункте 26 приложения AG к МСФО (IAS) 39 говорится, что, по сути, любой непроизводный финансовый актив с фиксированными или определяемыми платежами (в том числе заемные активы, торговая дебиторская задолженность, инвестиции в долговые инструменты и депозиты в банках) потенциально может соответствовать определению займов и дебиторской задолженности.

Таким образом, к дебиторской задолженности относят торговую дебиторскую задолженность, задолженность по инвестициям в долговые инструменты и банковские депозиты, заемные активы. К этим типам

финансовых активов применяют МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка».

Также следует учитывать, что выданные авансы и переплата по налогам, включаемые, как правило, в состав прочей дебиторской задолженности, не соответствуют определению финансовых активов и к ним не применяются требования МСФО (IAS) 39.

Минфин России уточнил порядок определения базы по НДС при переходе с УСН на ОСНО. В базу по НДС не включается сумма дебиторской задолженности по услугам, оказанным организацией в период применения спецрежима. Такой вывод чиновники изложили в письме от 02.03.2015 № 03-07-11/10711.

Поскольку организации, применяющие УСН, не являются плательщиками НДС (ст. 346.11 НК РФ), то услуги, оказанные в период применения данного спецрежима, не подлежат обложению НДС. Исключение составляет НДС, подлежащий уплате при ввозе товаров на территорию РФ, а также НДС, уплачиваемый по операциям в соответствии с договором простого товарищества (договором о совместной деятельности), договором инвестиционного товарищества, договором доверительного управления имуществом или концессионным соглашением на территории Российской Федерации. Следовательно, операции по реализации товаров (работ, услуг), осуществляемые организацией в период применения упрощенной системы налогообложения, НДС не облагаются.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
3-3Б14	Пулатова Ирада Абжаппаровна

Институт	Институт электронного обучения	Кафедра	Экономики
Уровень образования	Бакалавр	Направление/специальность	080100 Экономика

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:

<i>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, механического оборудования) на предмет возникновения:</i> - вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения) - опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) - чрезвычайных ситуаций социального характера	1. Рабочее место специалиста экономического отдела АО «Алмалыкский ГМК» Вредные производственные факторы: шумы, электромагнитные поля, ионизирующие излучения. Негативное воздействие на окружающую среду частично присутствует. Возможность возникновения чрезвычайных ситуаций – минимальна. Исходные данные для составления раздела: 1. Данные, предоставленные АО «Алмалыкский ГМК» 2. Данные отчета по преддипломной практике.
<i>2. Список законодательных и нормативных документов по теме</i>	Трудовой кодекс Республики Узбекистан. Отраслевое законодательство в сфере защиты труда.

Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:

<i>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</i> - принципы корпоративной культуры исследуемой организации; - системы организации труда и его	1. Основы социальной политики предприятия. 2. Прямые и косвенные стейкхолдеры предприятия. 3. Система социальных гарантий
---	---

безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - Системы социальных гарантий организации; - оказание помощи работникам в критических ситуациях.	предприятия. 4. Социальное поведение сотрудников предприятия.
2. Анализ факторов внешней социальной ответственности: - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - Спонсорство и корпоративная благотворительность; - ответственность перед потребителями товаров и услуги (выпуск качественных товаров) - готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.	1. Деятельность предприятия в сфере охраны окружающей среды. 2. Взаимодействие предприятия с местным сообществом и местной властью. 3. Спонсорство предприятия. 4. Благотворительность предприятия. 5. Присутствует ответственность перед потребителями, так как комбинат также занимается продажей сельскохозяйственной продукцией такие как: картофель, лук, и молочные изделия молоко, сметана, каймак и т.д.
3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности: - Анализ правовых норм трудового законодательства; - анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов; - анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности	1. Рассмотрение программ социальной ответственности предприятия за 2013 – 2015 гг. 2. Программа социальной ответственности и затраты на нее на 2016 г.
Перечень графического материала:	
При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)	

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	
---	--

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
доцент	Черепанова Н.В.			

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3-3Б14	Пулатова И.А.		

Корпоративная социальная ответственность

Корпоративная социальная ответственность – международная бизнес-практика, которая прочно вошла в корпоративное управление в конце XX века. В настоящее время внедрение мероприятий КСО становится неотъемлемой частью успешной компании.

Корпоративная социальная ответственность – это:

- 1) комплекс направлений политики и действий, связанных с ключевыми стейкхолдерами, ценностями и выполняющих требования законности, а также учитывающих интересы людей, сообществ и окружающей среды;
- 2) нацеленность бизнеса на устойчивое развитие;
- 3) добровольное участие бизнеса в улучшении жизни общества.

Корпоративная социальная ответственность (КСО) — явление достаточно новое для нашей страны. Вместе с тем, оно уже давно и активно развивается на Западе и является нормой для современного цивилизованного бизнеса. Существует несколько определений этого термина. И, пожалуй, наиболее точно его характеризует следующее.

Корпоративная социальная ответственность — это концепция, в соответствии с которой компания учитывает интересы общества и берет на себя ответственность за влияние своей деятельности на клиентов, потребителей, работников, поставщиков, акционеров, местные сообщества и прочие заинтересованные стороны, а также на окружающую среду.

Любой анализ программ корпоративной социальной ответственности предполагает изучение уровней КСО.

В данной главе анализируется процесс управления корпоративной социальной ответственностью. В частности, дана краткая характеристика корпоративной социальной ответственности республики Узбекистан на примере АО «Алмалыкский ГМК». Предложены рекомендации по улучшению управления корпоративно-социальной ответственностью.

Миссия предприятия: Мы делаем ставку на высокие технологии - в этом заключается современная производственная и технологическая политика

предприятия. Мы непрерывно наращиваем объемы производства благодаря профессиональной работе всего коллектива. Мы уважаем наших партнеров, заказчиков, конкурентов - для нас вы стимул роста и совершенствования.

Предприятие проводит собственную социальную политику и является социально ответственным.

Основные направления социальной ответственности:

1. Забота о собственном персонале и их семьях.
2. Забота о качестве производимой продукции.
3. Забота об окружающей среде.
4. Благотворительность.

Предприятие тесно сотрудничает с научно-исследовательскими институтами Республики Узбекистан, Российской Федерации. Располагает мощным производственным и интеллектуальным потенциалом для сотрудничества со всеми заинтересованными партнерами.

В соответствии с основными направлениями социальной политики и ответственности, к стейкхолдерам предприятия в данной сфере относятся – таблица 3.

Таблица 3 – Стейкхолдеры предприятия в сфере социальной ответственности

Прямые стейкхолдеры предприятия	Косвенные стейкхолдеры предприятия
Работники предприятия. Семьи работников предприятия. Молодежь (студенты ВУЗов и колледжей) Клиенты или потребители	Население региона деятельности предприятия. Природоохранные организации.

Основными стейкхолдерами в сфере социальной ответственности являются работники предприятия. Именно на них направлено большинство социальных программ предприятия.

Также значительные средства в сфере социальной ответственности предприятие вкладывает в заботу о членах семей предприятия.

Поскольку предприятие заинтересовано в постоянном обновлении кадрового состава, оно готово вкладывать значительные средства в поиск и

обучение талантливых молодых людей. С этой целью предприятие отправляет на обучение молодых людей как в отечественные ВУЗы и колледжи, так и за рубеж (в основном, в РФ).

Также к прямым стейкхолдерам предприятия относятся потребители его продукции, поскольку АО «Алмалыкский ГМК» уделяет значительное внимание вопросам качества выпускаемой продукции, считая себя ответственным за получение потребителем продукции самого высокого качества.

К косвенным стейкхолдерам предприятия относится, в первую очередь, население региона деятельности предприятия, поскольку предприятие:

- создает рабочие места;
- платит налоги;
- организует и финансирует объекты социально-культурной сферы (дом культуры, спортивный центр, детский оздоровительный лагерь и пр.);
- занимается благотворительностью.

Рассмотрим каждое из основных направлений социальной деятельности предприятия более подробно.

1. Творческий потенциал и профессионализм персонала.

Предприятие - удачное сочетание производственных мощностей и коллектива квалифицированных специалистов, рабочих, менеджеров. Творческий потенциал коллектива обеспечивает эффективная система подготовки и переподготовки кадров, система обучения резерва руководящих работников.

Учебная база предприятия насчитывает восемь специализированных кабинетов на 300 посадочных мест, оснащенных соответствующим оборудованием.

Ежегодно более 2500 трудящихся охвачены всеми видами обучения.

Виды профессионального обучения кадров, используемые на предприятии:

- обучение вторым и смежным профессиям;
- повышение квалификации;

- целевая подготовка в вузах и колледжах на платно-контрактной основе.

Ведется плановое обучение специалистов, с отрывом и без отрыва от производства, основным технологическим профессиям. С 2009 года осуществляется подготовка специалистов из числа резерва на выдвижение в состав руководителей.

Предприятие заинтересовано в притоке молодых специалистов и в тесном контакте с учебными заведениями организует проведение практики студентов, выявляя и отбирая для дальнейшей работы в подразделениях предприятия, наиболее перспективных специалистов.

2. Охрана окружающей среды.

На предприятии большое внимание уделяется вопросам охраны труда, окружающей среды и благоустройству территории. Действует система 3-х ступенчатого контроля обеспечивающая безопасное проведение работ.

3. Работа с молодежью (студенты и выпускники).

Важным источником пополнения руководящих и инженерно-технических кадров являются молодые специалисты с высшим образованием. Уже на этапе практик студенты могут получить практический опыт на рабочих местах. Студенты, хорошо зарекомендовавшие себя в практической работе, являются одним из основных источников комплектования кадров.

В сфере подготовки будущих кадров предприятие тесно сотрудничает с учебными заведениями г. Томска.

1. Специальности и направления подготовки Томского политехнического техникума, востребованные предприятием:

- «Электроизоляционная, кабельная и конденсаторная техника»;
- «Электрические машины и аппараты»;
- «Техническая эксплуатация и обслуживание электрического и электромеханического оборудования».

2. Специальности и направления подготовки Томского политехнического университета, востребованные предприятием:

- «Электроизоляционная, кабельная и конденсаторная техника»;

- «Электромеханика»;
- «Электрооборудование и электрохозяйство предприятий, организаций и учреждений»;
- «Электроснабжение»;
- «Автоматизация технологических процессов и производств»;
- «Промышленная теплоэнергетика»;
- «Технология, оборудование и автоматизация машиностроительных производств»;
- «Химическая технология материалов современной энергетики»;
- «Управление качеством»;
- «Стандартизация и метрология»;
- «Информационные системы и технологии».

4. Организация досуга работников и членов их семей.

Организация досуга работников и членов их семей – также важное направление социальной ответственности предприятия. И в это направление предприятие регулярно вкладывает значительные средства.

Работа Дворца культуры «Металлург» направлена на расширение и совершенствование национального мышления и идеологии, пробуждения духа независимости, воспитание здорового поколения в духе любви к Родине, умение культурно отдыхать, полезно проводить свободное от работы и учебы время.

В ДК «Металлург» функционируют 26 коллективов художественной самодеятельности по таким направлениям как: вокал, хореография, изобразительное искусство, цирковое искусство, из них взрослых 16 коллектив и детских 10, в которых занимаются 590 детей.

Основная задача Спортивного клуба «Металлург» внедрение физической культуры и спорта в повседневную жизнь рабочих, служащих и членов их семей, развитие национальных видов спорта, проведение физкультурно-оздоровительных и спортивных мероприятия, активная пропаганда здорового образа жизни и снижение заболеваемости среди трудящихся и молодежи.

В СК «Металлург» функционирует 58 секций по следующим видам спорта: гандбол, баскетбол, футбол, борьба Кураш, вольная борьба, настольный теннис, легкая атлетика, пауэрлифтинг, бокс, таэквондо, плавание, волейбол, кортовый теннис, шахматы, велоспорт, каратэ-до. Общее число занимающихся в центральных секциях СК «Металлург» более 800 человек.

В целях обеспечения полноценного отдыха и оздоровления детей в период летнего оздоровительного сезона функционируют 4 детских оздоровительных лагеря АО «Алмалыкский ГМК»:

- «Тонг» - Ташкентская область, Пскентский район
- «Металлург» - Ташкентская область, Бостанлыкский район
- «Парвоз» - Сурхандарьинская область, Сариасинский район
- «Истиклол» - Джизакская область, Заминский район

Лагеря укомплектовываются опытными кадрами, вожатые предварительно проходят специальное обучение в «Школе вожатых» организованной профсоюзным комитетом на базе ДК «Металлург»

В целях организации содержательного отдыха детей, по утвержденным планам мероприятий лагерей, проводятся календарно-тематические мероприятия, развлекательно-познавательные конкурсы, спортивные соревнования, интересные беседы, диспуты, а также конкурсы на лучшего читателя. Организованы центры «Агитации и просветительства», библиотеки с учетом познавательных и развлекательных интересов детей. Также организованы спортивные секции по настольному теннису, шашкам, баскетболу, плаванию, волейболу, кружки музыкальные (хоровое пение, игра на аккордеоне, рубабе и доире), рисования, юные читатели, умелые руки, юные таланты, вышивание, лепка из глины и др

Социальная ответственность предприятия – важная статья его расходов.

Рассмотрим в динамике и структуре затраты предприятия на социальную ответственность – таблица 4.

Таблица 4 – Затраты предприятия в сфере социальной ответственности за 2013 – 2015 гг.

Направления деятельности предприятия в сфере социальной ответственности	Период / затраты, тыс. сумм		
	2013	2014	2015
Творческий потенциал и профессионализм персонала	8 965	9 153	9 588
Охрана окружающей среды	6 893	6 991	7 255
Работа с молодежью	2 257	2 358	2 490
Организация досуга работников и членов их семей	3 785	3 890	4 003
Благотворительность	2 511	2 750	3 120
Итого	24 411	25 142	26 456

По данным таблицы 4 видно, что ежегодно предприятие наращивает суммы финансирования расходов на социальную ответственность.

При этом часть расходов данной сферы финансируется за счет чистой прибыли предприятия (благотворительность, организация досуга работников и членов их семей), а часть может быть отнесена на себестоимость выпускаемой продукции (обучение персонала, охрана окружающей среды).

Таблица 5 – Структура программ КСО

Направления деятельности предприятия в сфере социальной ответственности	Плановая сумма затрат на 2016 г., тыс. сумм
Творческий потенциал и профессионализм персонала	8 250
Охрана окружающей среды	6 500
Работа с молодежью	2 500
Организация досуга работников и членов их семей	4 950
Благотворительность	3 000
Итого	25 200

Как видно из таблицы 5, значительные средства в 2016 г. предприятие собирается направить на развитие персонала и охрану окружающей среды.

При разработке программ КСО предприятие придерживается следующей структуры:

1. Определение целей и задач программы.
2. Определение стейкхолдеров программы.
3. Определение сроков и календарного плана программы.
4. Определение бюджета программы.
5. Определение основных результатов и показателей эффективности выполнения программы.

Таким образом, на основании данных, представленных в таблицах, можно сделать следующие выводы:

1. Проводимые предприятием политика и мероприятия в сфере социальной ответственности полностью соответствуют стратегии и миссии АО «Алмалыкский ГМК».

2. Для предприятия одинаково важны внешняя и внутренняя стороны социальной ответственности.

3. Представленные в таблицах данные, оперативно отражают направления деятельности в сфере социальной ответственности полностью удовлетворяют интересам прямых и косвенных стейкхолдеров.

4. Основными преимуществами, которые получает предприятие от реализации политики и мероприятий в сфере социальной ответственности, следующие: социальная реклама предприятия, благополучие работников предприятия и членов их семей, наличие налоговых льгот (поскольку благотворительность уменьшает налогооблагаемую базу).

5. Затрачиваемые АО «Алмалыкский ГМК» средства на выполнение политики и мероприятий в сфере социальной ответственности адекватны, а достигнутые в результате проведения мероприятий социальные последствия важны как для самого предприятия, так и для населения Томской области.

Заключение

Стабильность экономики невозможна без финансовой устойчивости организации. Именно устойчивость служит залогом выживаемости и основой прочного положения предприятия. На устойчивость оказывают влияние различные факторы: положение предприятия на товарном рынке; его потенциал в деловом сотрудничестве; степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов; наличие неплатёжеспособных дебиторов; эффективность хозяйственных и финансовых операций и т.п.

Они могут различаться по структуре (простые и сложные), по важности результата (основные и второстепенные), по времени действия (постоянные и временные). Но все эти факторы можно разделить в зависимости от места их возникновения на внутренние, зависящие от организации работы самого предприятия, и внешние, не подвластные воле организации. Наибольшее влияние на деятельность предприятия оказывают внутренние факторы. Среди них особое место занимает наличие дебиторской задолженности.

Акционерное Общество "Алмалыкский горно-металлургический комбинат", который существует на рынке более 50 лет и является одним из самых крупных промышленных предприятий в Узбекистане. Комбинат вносит весомый вклад в экономику, является флагманом цветной металлургии нашей страны и одним из крупнейших в мире предприятий промышленной отрасли.

Проведенный анализ финансового состояния АО «Алмалыкский ГМК» помог выявить как положительные, так и отрицательные тенденции в управлении дебиторской задолженностью предприятия.

Анализ эффективности управления дебиторской задолженностью комбината начинается с общего ознакомления состава, движения дебиторской задолженности и источников аналитической информации дебиторской задолженности, используя данные бухгалтерского баланса, другие формы отчетности и текущего учета.

Среди видов дебиторской задолженности АО наибольший объем приходится на задолженность покупателей за отгруженную продукцию. В

общей сумме дебиторской задолженности на расчете с покупателями приходится от 93 - 96 %. Поэтому управление дебиторской задолженностью на предприятии связано в первую очередь с оптимизацией размера и обеспечения инкассации задолженности покупателей по расчетам за реализованную продукцию.

Проблемой комбината является значительный рост дебиторской задолженности. Причина возникновения дебиторской задолженности – большие поставки продукции на крупные суммы. Оборачиваемость дебиторской задолженности в 2014 году падает, причиной тому является увеличение практически в 2 раза самой величины дебиторской задолженности, за счет этого увеличивается срок ее погашения до 7 дней. Такая ситуация ведет к дефициту платежных средств, что негативно влияет на работу комбината.

Поэтому вопросы эффективного управления дебиторской задолженностью, направленные на увеличение объема реализации за счет расширения продажи продукции в кредит надежным клиентам и обеспечение своевременной инкассации долга имеют большую актуальность и являются важной задачей финансового менеджмента.

На основании выявленных в ходе анализа недостатков были разработаны предложения по эффективному управлению дебиторской задолженностью – применение системы скидок, предоплаты и автоматизации управления дебиторской задолженностью. В результате внедрения этих предложений значительно увеличится приток собственных финансовых ресурсов, которые могут быть направлены на финансирование товароматериальных запасов и на выплату кредиторской задолженности. Это повысит финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия. Вследствие притока финансовых ресурсов повысится деловая активность, ликвидность и рентабельность предприятия.

Список использованных источников

1. Закон Республики Узбекистан «Об акционерных обществах и защите прав акционеров» от 26 апреля 1996. // LexUz on-line: Национальная база данных законодательства РУз. URL: http://www.lex.uz/pages/GetAct.aspx?lact_id=14667 (дата обращения: 12.02.2016).
2. Закон Республики Узбекистан «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности» от 25 мая 2000. // LexUz on-line: Национальная база данных законодательства РУз. URL: http://lex.uz/pages/getpage.aspx?lact_id=2006777 (дата обращения: 11.02.2016).
3. Закон о бухгалтерском учете Республики Узбекистан № 279-1 от 30 августа 1996. // LexUz on-line: Национальная база данных законодательства РУз. URL: http://lex.uz/pages/getpage.aspx?lact_id=2931251 (дата обращения: 26.01.2016).
4. Гражданский кодекс Республики Узбекистан от 26 августа 1996. // LexUz on-line: Национальная база данных законодательства РУз. URL: http://www.lex.uz/pages/getact.aspx?lact_id=111181 (дата обращения: 13.02.2016).
5. Налоговый кодекс Республики Узбекистан от 25 декабря 2007. // LexUz on-line: Национальная база данных законодательства РУз. URL: http://www.lex.uz/Pages/GetAct.aspx?lact_id=2855467 (дата обращения: 26.01.2016).
6. Хозяйственный процессуальный кодекс Республики Узбекистан // LexUz on-line: Национальная база данных законодательства РУз. URL: http://lex.uz/pages/getpage.aspx?lact_id=185981 (дата обращения: 13.02.2016).
7. «Концептуальная основа для подготовки и представление финансовой отчетности», утвержденная Министерством Финансов Республики Узбекистан № 17-07/86 от 26 июля 1998. // LexUz on-line: Национальная база данных законодательства РУз. URL: http://www.lex.uz/pages/GetAct.aspx?lact_id=707415/ (дата обращения: 26.01.2016).
8. Национальные стандарты бухгалтерского учета (НСБУ) утвержденные Министерством финансов Республики Узбекистан. // LexUz on-

line: Национальная база данных законодательства РУз. URL: <http://lex.uz/ru/nsbu/> (дата обращения: 26.01.2016).

9. Положение о порядке отражения операций в иностранной валюте в бухгалтерском учете, статистической и иной финансовой отчетности от 17 сентября 2004. // LexUz on-line: Национальная база данных законодательства РУз. URL: http://www.lex.uz/pages/GetAct.aspx?lact_id=864231 (дата обращения: 11.02.2016).

10. Положение о порядке списания с баланса основных средств от 29.08.04 г. Налоговый кодекс Республики Узбекистан от 25 декабря 2007. // LexUz on-line: Национальная база данных законодательства РУз. URL: http://www.lex.uz/pages/GetAct.aspx?lact_id=500913 (дата обращения: 26.01.2016).

11. Положение о порядке списания с баланса нематериальных активов от 14.01.06. // LexUz on-line: Национальная база данных законодательства РУз. URL: http://lex.uz/pages/GetAct.aspx?lact_id=968432 (дата обращения: 11.02.2016).

12. Учетная политика и финансовая отчетность АО «Алмалыкский ГМК» за 2013-2015.

13. Должностные инструкции руководителей АО «Алмалыкский ГМК» за 2013-2015.

14. Статистические данные АО «Алмалыкский ГМК» за 2013-2015.

Монографии и учебные пособия:

15. Ахмедов Н.А. «Проблемы рудных месторождений и повышения эффективности геологоразведочных работ», г. Ташкент, 2003.

16. Бочаров В.В. Финансовый анализ краткий курс. 2-е изд.- СПб.: Питер, 2014. 240с.

17. Гулямов Ф.Г. Самоучитель по бухгалтерскому учету: 2-е изд., перераб. и доп. – Ташкент: ООО «Norma» (Библиотека газеты «Норма» № 6/2007) 2013. 480 с.

18. Иванов В.А. «Дебиторская задолженность. Живая книга менеджера»
19. Кох Р. Менеджмент и финансы: от А до Я (Серия «Теория и практика менеджмента») / Пер. с англ, под ред. Ю. Н. Каптуревского - СПб: Издательство «Питер», 1999. 496 с.
20. Никулина И.Е. Денежное обращение и финансы: Учебное пособие. - Томск: Изд. ТПУ, 1999. 128 с.
21. Пашкина И.Н., Соснаускене О.И., Фадеева О.В. Работа с дебиторской задолженностью. Возврат долгов. - Система ГАРАНТ, 2014 г.
22. Рахимов Т.Р., Жданова А.Б., Спицын В.В. Денежное обращение, финансы и кредит: учебное пособие. – Нац. Иссл. ТПУ. - Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2015. -228 с.
23. Романовский М.В., Врублевская О.В. Финансы, денежное обращение и кредит/Учебник. - М.: Юрайт-Издат, 2006. -543 с.
24. Саблин М.Т. Взыскание долгов: от профилактики до принуждения: практическое руководство по управлению дебиторской задолженностью. - "Волтерс Клувер", 2011 г.
25. Спицын В.В. Анализ финансовой отчетности предприятия: методические указания – Томск: Изд-во ТПУ, 2014. – 28 с.
26. Стоянов Е.А., Стоянова Е.С. Экспертная диагностика и аудит финансово-хозяйственного положения предприятия. М: Перспектива. 2004г. – 147с.
27. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник. 6-е изд./ под ред. Стояновой Е.С. – М.: Изд-во «Перспектива», 2013. - 656 с.
28. Максимова А.И. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / А.И. Максимова, М.И. Мохина, О.Г. Наумкова. – Пермь: АНО ВПО «ПИЭФ», 2010. – 89 с. 3
29. Шеремет А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: учебное пособие для вузов / А. Д. Шеремет, А. Ф. Ионова .- 2-е изд., испр. И доп.- М.: ИНФРА-М, 2007. - 397 с. 4

30. Тедеева З.Б. Теоретические аспекты финансового планирования на предприятии// Экономика и предпринимательство. 2015. № 10-2 (63-2). С. 519.
31. Гаврилова А.Н., Попов А.А, Финансы организаций. – М.: Кнорус, 2005. – 576 с.
32. Романовский М.В. Финансы: учебник / под ред., О.В. Врублевской, Б.М. Сабанти. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юрайт-Издат, 2007. – 462с.
33. Юрзинова И.Л., Незамайкин В.Н., Финансы организаций: менеджмент и анализ. - М.: Изд-во Эксмо, 2006. -С. 18
34. Илясов Г.Г. Как улучшить финансовое состояние предприятия. //Финансы, 2008. - №10. - С. 16-20.
35. Шкулипа Л.В. Рост дебиторской задолженности: преимущества и недостатки // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. № 10 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2015/10/9891> (дата обращения: 13.11.2015).
36. Верхоглядова Н.И. Бухгалтерский финансовый учет / С.Б. Ильина. – Киев: ЦУЛ, 2010. – 536 с.
37. Бутынец Ф. Ф. Организация бухгалтерского учета: учебник / Ф. Ф. Бутынец, О. П. Войналович. – [4-те вид.] – Житомир: ЧП "Рута", 2005. – 528 с.
38. Норман Дрейпер, Гарри Смит. Прикладной регрессионный анализ. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2012. - 350 с.
39. Сазонов А.А. Совершенствование системы управления на промышленном предприятии // Журнал «Вопросы экономических наук». - 2012. -№ i. - С. 29-3.
40. Ванхорн, Джеймс, С, Вахович, мл., Джон, М Основы финансового менеджмента, 12-е издание: Пер. с англ./Ванхорн, Джеймс, С, Вахович, мл., Джон, М. — М.: ООО “И.Д. Вильямс”, 2008. — 1232 с.
41. Доугерти К. Введение в эконометрику: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 402 с.
42. Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента: учеб./Ковалев В.В. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. — 448 с.

43. Корелин Д. Техника расчета показателя EVA на основе бухгалтерских данных/ Финансовый Директор, 2011, №4, с.92-93
44. Милых И. Кредитная политика предприятия как инструмент управления дебиторской задолженностью// Консультант, 2011, №11, с.22-25
45. Стоянова Е.С. Управление оборотным капиталом/ Е.С. Стоянова, Е.В. Быкова, И.А. Бланк. – М.: Изд-во “Перспектива”, 1998. – 128 с.
46. Колбасина Е. И. Дебиторская и кредиторская задолженность как объект анализа финансово-хозяйственной деятельности // Молодой ученый. — 2015. — №23. — С. 570-573.
47. Кулизбаков Б. К., Микиева Б. Ю., Давлатова Е. М. О принципах проведения углубленного финансового анализа и принятия решений по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью.-М.: ИЦ Банковского территориального института профессиональных бухгалтеров, 2015.
48. Шеремет А., Сайфулин Р. Методика финансового анализа. Учебное пособие — М.: Инфра-М, 1999. 208с.
49. Ендовицкий Д. А., Щербаков М. В. Диагностический анализ финансовой несостоятельности организации: учеб. пособие / под ред. Д. А. Ендовицкого.-М.:Экономистъ, 2007. 287с.
50. Ширяева Г. Ф. Влияние дебиторской и кредиторской задолженности на основные показатели финансового состояния предприятия/ Г. Ф. Ширяева, А. А. Ахметзянова//ФЭН-наука.-2014.-№ 7(34).-С.18-20
51. Крылов С. И. Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженностей по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности/ С. И. Крылов// Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет.-2011.-№ 4.-С.25–30.
52. Кузьмина И. Г. Статистический анализ структуры и динамики основных показателей состояния и развития розничной торговли в России за период 1990–2012 / И. Г. Кузьмина, А. П. Цыпин // Экономика и предпринимательство. 2014. № 5–2 (46–2). С. 234–239.

53. Попов В. В. Об актуальности анализа роли документации в бухгалтерском учете внешней торговли как фактора роста товарооборота /В. В. Попов// В сборнике: Проблемы и перспективы развития учетно-аналитической и контрольной системы в условиях глобализации экономических процессов. Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита.- 2014.- С. 395–398.

Журналы и ссылки на интернет источник:

54. Журнал «Налогообложение и бухгалтерский учет», Ташкент - июнь 2013. - № 6(24).

55. Современные финансовые технологии управления предприятием: реорганизация финансовой функции / журнал "Менеджмент в России и за рубежом".- 2012. - №1.

56. Улашев И.О., Шапатов К., Давронбеков Р.У.: «Принятие эффективных решений с учетом риска в менеджменте горного предприятия» / журнал «Горный вестник Узбекистана».- декабрь 2001. - № 2.- с.90-92.

57. <http://www.agmk.uz/> сайт АО «Алмалыкский ГМК».

58. Горбачова О. М. Учет и анализ дебиторской задолженности: проблемы и пути ее решения [Электронный ресурс] / Горбачова О.М., Лахай Л.В. – доступа:http://www.nbu.gov.ua/ejournals/PSPE/2009_1/Lahay_109.htm. (дата обращения: 13.11.2015).

59. Грабова Н. М. Бухгалтерский учет в производственных и торговых предприятиях: учебн. пособ. для студ. вузов / Грабова Н. М., Добровский В. Н.; под ред. Н. В. Кужельного. – К.: Изд. А.С.К., 2004. – 320 с.

60. Бровко О.Т. Значение эффективной организации учета дебиторской задолженности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://intkonf.org>. (дата обращения: 13.11.2015).

61. Лищенко О.Г. Актуальные аспекты учета дебиторской задолженности за товары, работы и услуги [Электронный ресурс, 2012]. – Режим доступа: <http://www.zgia.zp.ua>. (дата обращения: 13.11.2015).

62. Пинчук Т.А. Организационно-методические проблемы учета дебиторской задолженности в системе управления предприятием / Электронное научное фаховое издание «Эффективная экономика», № 10, 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.nayka.com.ua> (дата обращения: 13.11.2015).

63. Васина Е., Дмитриев И. Учет дебиторской задолженности по МСФО // Журнал «МСФО практика применения». - 01.06.2014. - № 3.

64. Лисовская И. Как превратить дебиторскую задолженность в источник финансирования собственного бизнеса / Центр дистанционного образования Элитариум. - 09.09.2015.

65. Виряскин С. Миссия выполнима: взыскиваем дебиторскую задолженность. Специально для Клерк.Ру. - 27.08.2015.

66. Красильникова О.В. Влияние политики управления дебиторской задолженностью на стоимость компании на примере лизинговых компаний // Современные научные исследования и инновации. 2015.

67. <http://www.ifin.ru/news/read/1795.stm>

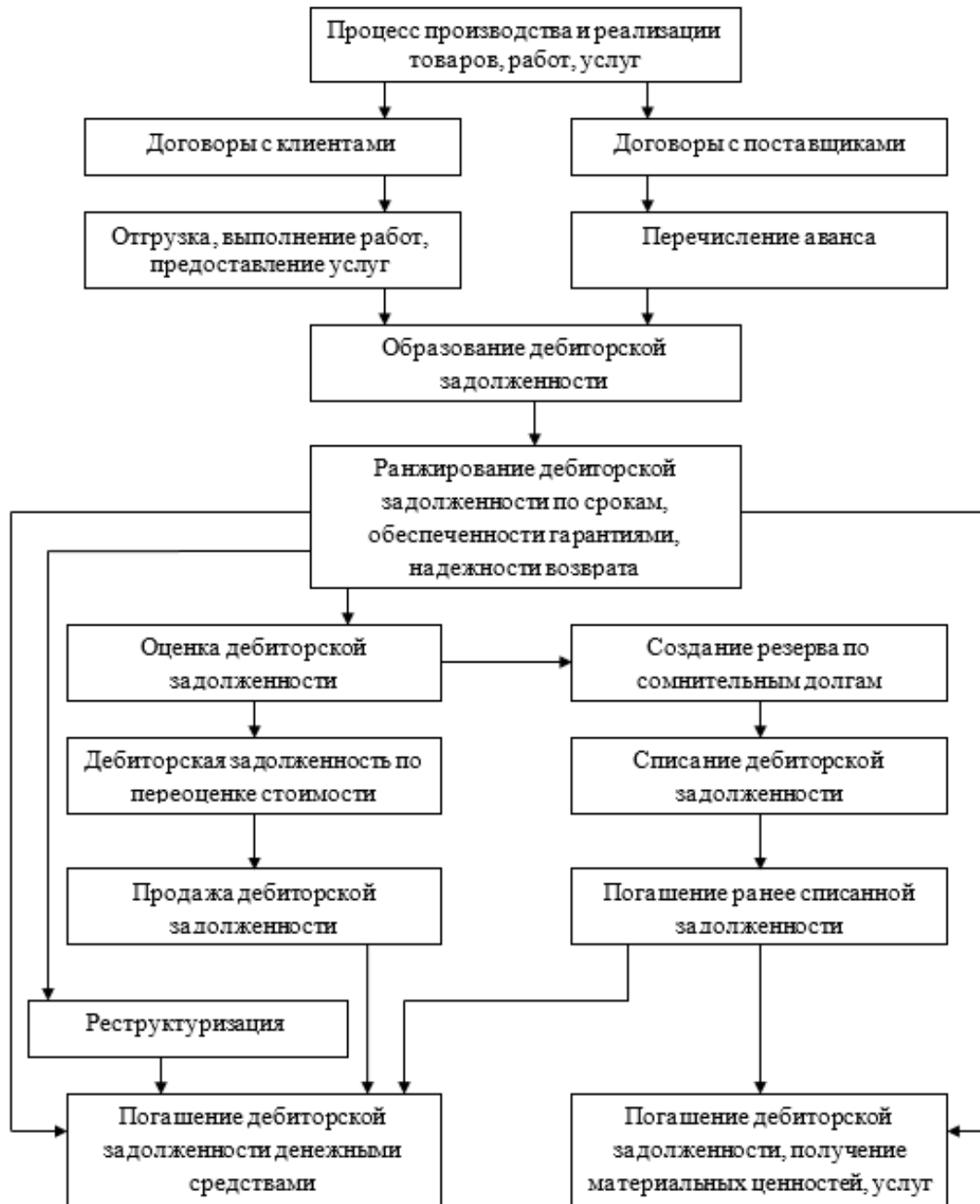
68. <http://www.econbalance.ru>

69. <http://www.econbalance.ru>

Приложение А

(обязательное)

Структура жизненного цикла дебиторской задолженности от образования до ликвидации путем погашения или списания



Приложение Б

(обязательное)

Классификация дебиторской задолженности

Признак классификации	Виды дебиторской задолженности	
По продолжительности	- <i>долгосрочная задолженность</i> (срок погашения превышает 12 месяцев); - <i>краткосрочная задолженность</i> (срок погашения менее 12 месяцев).	• <i>срочная или непросроченная</i> (срок исполнения по договору или предельный срок исковой давности); • <i>просроченная</i> (с истекшим сроком исполнения): - <i>истребованная</i> (кредитор предпринимает меры по возврату предусмотренные законодательством) - <i>неистребованная</i> (кредитор в силу разных причин не предпринял всех необходимых усилий); • <i>отсроченная</i> (срок исполнения продлен).
По составу субъектов долговых обязательств	- <i>дебиторы и кредиторы</i> (лица и предприятия, имеющие задолженность по оплате труда и прочим операциям); - <i>юридические лица</i> (предприятия, у которых взаимные обязательства возникают при сделках купли-продажи, поставки, подряда); - <i>налоговые органы</i> (задолженности, в связи с платежами по налогам и сборам); - <i>внебюджетные фонды</i> (задолженности, в связи с расчетами по социальному страхованию и аналогичным платежам); - <i>кредитные организации, залогодатели</i> (задолженности, в связи с расчетами по краткосрочным и долгосрочным кредитам и займам); - <i>учредители</i> (задолженности, в связи с взносами и расчетами с учредителями); - <i>дочерние (зависимые) общества</i> (задолженности, в связи с расчетами по хозяйственным операциям).	
По валюте платежа	- <i>в национальной валюте</i> (валюта Республики Узбекистан - сум. Если оплата долга производится в национальной валюте РУз, но по определенному курсу и такие условия сделки установлены договором, возникают суммовые разницы); - <i>в иностранной валюте</i> (оплата в валюте других стран, в результате чего возникают курсовые разницы).	
По содержанию обязательств	- <i>с поставкой товаров;</i> - <i>арендой;</i> - <i>выдачей и получением авансов;</i> - <i>хранением и страхованием грузов;</i> - <i>оказанием посреднических услуг.</i>	

Приложение В

(обязательное)

Динамика дебиторской задолженности АО «АГМК»



Приложение Г

(обязательное)

Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков по срокам образования
на 31.12.2014 г., в тыс. руб.

Наименование дебитора	0-30 дней	30-60 дней	60-90 дней	Свыше 90 дней	Всего	Доля, %
ООО РСП «Алексий»	299	180	718	-	1 197	0,54
ООО «ГСИ-Пермнефтегазстрой»	825	824	-	-	1 649	0,74
ООО ТК «Инфраструктура»	-	-	31 151	-	31 151	13,99
ООО «Лукойл-ПНОС»	-	6 264	14 616	-	20 880	9,38
ООО «Лукойл-ЭНЕРГОСЕТИ»	32 862	19 717	78 869	-	131 448	59,02
ООО «Эскорт»	4 179	4 179	5 572	-	13 929	6,25
Другие	2 147	11 221	9 099	-	22 467	10,08
Итого	40 311	42 385	140 025	-	222 722	100

Приложение Д

(обязательное)

Группировка крупных контрагентов по надежности

Контрагенты с высоким кредитным риском 1-10	Контрагенты со средним кредитным риском 11-20	Контрагенты с минимальным кредитным риском 21 и более
ООО «Эсорт» (1 балл)	-	ООО РСП «Алексий» (48 баллов)
-	-	ООО «ГСИ-Пермнефтегазстрой» (48 баллов)
-	-	ОАО «ПГК» (36 баллов)
-	-	ООО «Пермь-Глобалстройсервис» (36 баллов)
-	-	ООО «ПЭМК» (48 баллов)
-	-	ООО «Сервисная грузовая компания» (48 баллов)

Приложение Е

(обязательное)

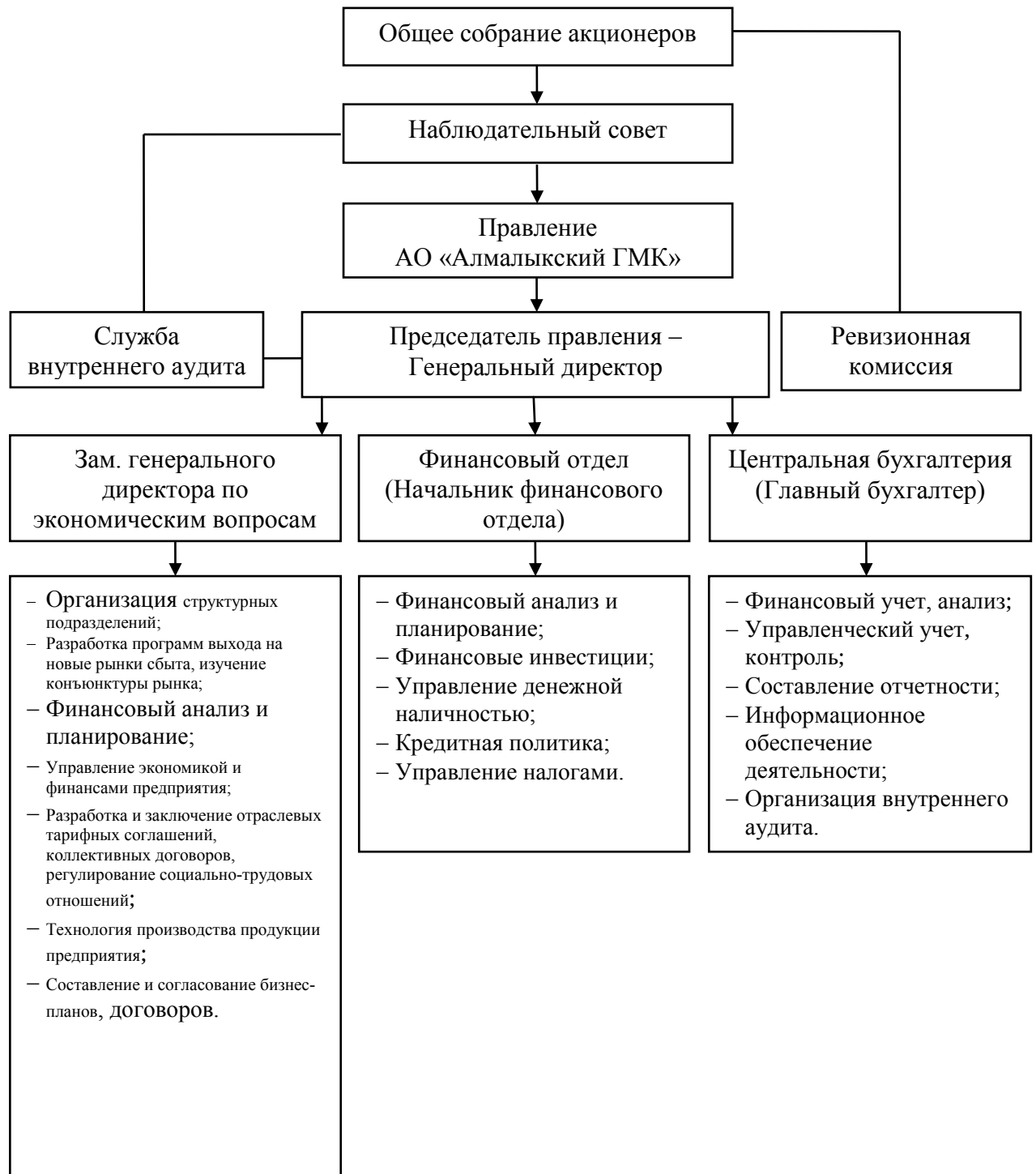
Условия расчета с контрагентами

Группа контрагентов	Условия отсрочек платежа
Группа с высоким кредитным риском	При оплате до 15 дней скидка 2,5%, при отсрочке платежа 45 дней со дня завершения оказания услуг.
Группа со средним кредитным риском	Отсрочка платежа дается на 15 дней с момента отгрузки, аванс составляет 30% от суммы. Повторные работы могут проводиться только при отсутствии задолженности.
Группа с минимальным кредитным риском	Отсрочка платежа дается до 90 дней.

Приложение Ё

(обязательное)

Организационная структура управления финансами комбината



Приложение Ж

(обязательное)

Национальные стандарты бухгалтерского учета (НСБУ)

Наименование НСБУ	Дата регистрации МЮ РУз	Примечание
Концептуальная основа для подготовки и представления финансовой отчетности	14.08.1998 г. № 475	Не является НСБУ, но содержит основу для составления финансовой отчетности
НСБУ № 1 «Учетная политика и финансовая отчетность»	14.08.1998 г. № 474	
НСБУ № 2 «Доходы от основной хозяйственной деятельности»	26.08.1998 г. № 483	
НСБУ № 3 «Отчет о финансовых результатах»	27.08.1998 г. № 484	
НСБУ № 4 «Товарно-материальные запасы»	17.07.2006 г. № 1595	Старая редакция - 28.08.98 г. № 486
НСБУ № 5 «Основные средства»	21.01.2004 г. № 1299	Старая редакция - 23.09.98 г. № 491
НСБУ № 6 «Учет аренды»	22.06.2004 г. № 1374	Старое название «Учет лизинга», 16.10.1998 г. № 503
НСБУ № 7 «Нематериальные активы»	27.06.2005 г. № 1485	Старая редакция - 20.10.98 г. № 506
НСБУ № 8 «Консолидированные финансовые отчеты и учет инвестиций в дочерние хозяйственные общества»	28.12.1998 г. № 580	
НСБУ № 9 «Отчет о денежных потоках»	04.11.1998 г. № 519	
НСБУ № 10 «Учет государственных субсидий и раскрытие государственной помощи»	03.12.1998 г. № 562	
НСБУ № 11 «Затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки»	28.12.1998 г. № 581	
НСБУ № 12 «Учет финансовых инвестиций»	16.01.1999 г. № 596	
НСБУ № 14 «Отчет о собственном капитале»	01.03.2004 г. № 36	
НСБУ № 15 «Бухгалтерский баланс»	20.03.2003 г. № 1226	
НСБУ № 16 «Непредвиденные обстоятельства и происходящие события хозяйственной деятельности после даты составления бухгалтерского баланса»	23.12.1998 г. № 578	
НСБУ № 17 «Договоры подряда на капитальное строительство»	23.12.1998 г. № 579	
НСБУ № 19 «Организация и проведение инвентаризации»	02.11.1999 г. № 833	
НСБУ № 20 «О порядке упрощенного ведения учета и составления отчетности субъектами малого предпринимательства»	24.01.2000 г. № 879	
НСБУ № 21 «План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов»	23.10.2002 г. № 1181	Старая редакция - 30.03.00 г. № 37
НСБУ № 22 «Учет активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте»	21.05.2004 г. № 1364	
НСБУ № 23 «Формирование финансовой отчетности при осуществлении реорганизации»	27.06.2005 г. № 1484	

Приложение 3
(обязательное)

Сравнительный аналитический баланс АО «Алмалыкский ГМК»

Показатель баланса	В абсолютных величинах, млн.сум			В удельных весах, %			Изменения 2015 г. к 2013 г.		
							В абсолютных величинах, млн.сум.	В структуре, %	Темп прироста
	2013	2014	2015	2013	2014	2015			
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Алгоритм расчета				Гр.1/Б2013 ×100	гр.2/Б2014 ×100	гр.3/Б2015 ×100	гр.3-гр.1	гр.6-гр.4	гр.7/гр.1 ×100
АКТИВ									
Долгосрочные активы, в т.ч.:	325 333	402 076	428 115	42,57	50,02	50,12	102 782	7,55	31,59
основные средства	242 844	317 428	325 426	31,78	39,49	38,10	82 582	6,32	34,01
Нематериальные активы	47 551	44 409	41 498	6,22	5,53	4,86	-6 053	-1,36	-12,73
Долгосрочные инвестиции	2 439	2 809	2 809	0,32	0,35	0,33	370	0,01	15,17
Капитальные вложения	31 696	34 136	55 387	4,15	4,25	6,48	23 691	2,33	74,74
Прочие	803	3 294	2 995	0,10	0,40	0,35	2 192	0,25	272,98
Текущие активы, в т.ч.:	438 830	401 704	426 114	57,43	49,98	49,88	-12 716	-7,55	-2,90
Товарно-материальные запасы	215 382	231 042	279 387	28,19	28,74	32,71	64 005	4,52	29,72
Расходы будущих периодов	9 631	14 752	15 145	1,26	1,84	1,77	5 514	0,51	57,25
Отсроченные расходы	65 581	57 678	55 688	8,58	7,18	6,52	-9 893	-2,06	-15,09

Дебиторы	22 394	42 428	27 009	2,93	5,28	3,16	4 615	0,23	20,61
Денежные средства	125 542	55 089	47 904	16,43	6,85	5,61	-77 638	-10,82	-61,84

Продолжение таблицы приложения 3

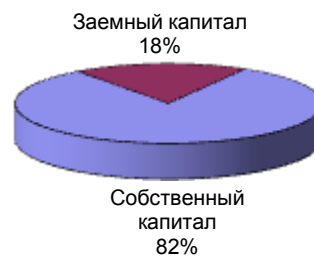
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Прочие	300	715	981	0,04	0,09	0,11	681	0,07	227,00
БАЛАНС	764 163	803 780	854 229	100	100	100	90 066	x	x
ПАССИВ									
Собственные средства, в т.ч.:	633 234	655 631	669 378	82,87	81,57	78,36	36 144	-4,51	5,71
Уставный капитал	89 687	89 687	89 687	11,74	11,16	10,50	0	-1,24	0
Резервный фонд	125 653	162 781	182 818	16,44	20,25	21,40	57 165	4,96	45,49
Целевые финансовые поступления	279 277	312 335	330 492	36,55	38,86	38,69	51 215	2,14	18,34
Нераспределенная прибыль	138 617	90 828	66 381	18,14	11,30	7,77	-72 236	-10,37	-52,11
Обязательства, в т.ч.:	130 929	148 149	184 851	17,13	18,43	21,64	53 922	4,51	41,18
Долгосрочные кредиты банков	0	0	5 582	0	0	0,65	5 582	0,65	0
Долгосрочные займы	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие долгосрочные отсроченные обязательства	0	0	7 619	0	0	0,89	7 619	0,89	0
краткосрочные банковские кредиты	16 160	38 613	21 999	2,11	4,80	2,58	5 839	0,47	36,13
Краткосрочные займы	0	9	6 728	0	0	0,79	6 728	0,79	0
Текущая кредиторская задолженность	114 769	109 527	142 923	15,02	13,63	16,73	28 154	1,71	24,53
БАЛАНС	764 163	803 780	854 229	100	100	100	90 066	x	x

Приложение И

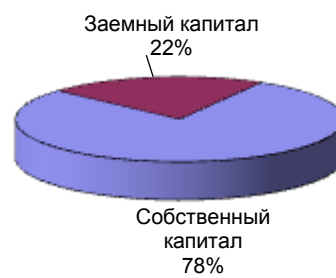
(обязательное)

Структура собственного и заемного капитала.

2014



2015



Приложение Й (обязательное)

Показатели ликвидности, рентабельности, оборачиваемости комбината
за период 2013-2015 гг.

Показатели эффективности систем управления комбината	2013 год	2014 год	2015 год
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,96	0,37	0,28
Коэффициент срочной ликвидности	1,13	0,66	0,44
Коэффициент текущей ликвидности	2,77	2,22	2,06
Оборачиваемость дебиторской задолженности (в днях)	4	7	7
Оборачиваемость кредиторской задолженности (в днях)	21	19	35
Оборачиваемость активов	3	3	2
Коэффициент платежеспособности	3,34	2,71	2,48
Коэффициент автономии	0,83	0,82	0,78
Коэффициент чистой рентабельности продаж, %	0,92	2,08	6,04
Коэффициент рентабельности собственного капитала (ROE), %	1,44	3,26	6,56
Чистая прибыль за период, млн. сум.	9 146,9	21 701,3	43 972,1

Приложение К (обязательное)

Этапы контроля дебиторской задолженности



Приложение Л

(обязательное)

Анализ состава и движения дебиторской задолженности

АО «Алмалыкский ГМК»

Виды дебиторской задолженности	2013 год		2014 год		2015 год		Изменение, +/-	
	млн. сум	%	млн. сум	%	млн. сум	%	млн. сум	%
с покупателями и заказчиками: в т.ч. по срокам образования	20 970	93,6	40 733	96	25 654	95	4 684	1,3
до 1 мес.	17 084	76,3	38 058	89,7	22 666	83,9	5 582	7,6
от 1 до 3 мес.	1 470	6,6	1 212	2,9	17	0,1	-1 453	-6,5
от 3 до 6 мес.	2 346	10,5	1 421	3,3	2 756	10,2	410	-0,3
от 6 до года	25	0,1	13	0,03	26	0,1	1	0
более года	45	0,2	29	0,1	207	0,8	162	0,6
авансовые платежи в государственные целевые фонды	101	0,5	334	0,8	243	0,9	142	0,4
с бюджетом	0	0	0	0	0	0	0	-
с прочими дебиторами	1 323	5,9	1 361	3,2	1 112	4,1	-211	-1,8
Итого дебиторская задолженность:	22 394	100	42 428	100	27 009	100	4 615	-

Приложение М

(обязательное)

Анализ дебиторской задолженности АО «Алмалыкский ГМК»

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	Изменение, +/-
Выручка, млн. сум	985 559	1 044 955	727 978	-257 581
Средняя величина дебиторской задолженности, млн. сум	11 197	21 214	13 505	2 308
Средняя величина сомнительной дебиторской задолженности, млн. сум	1 208	732	1 495	287
Отношение дебиторской задолженности к выручке, %	1,1	2,0	1,9	0,72
Отношение сомнительной дебиторской задолженности к выручке, %	0,12	0,07	0,21	0,08
Оборачиваемость дебиторской задолженности, в оборотах	88,02	49,26	53,91	-34,1
Период оборота дебиторской задолженности, дни	4	7	7	3
Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, %	5,1	10,56	6,34	1,24
Доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме задолженности, %	10,8	3,4	11,1	0,3
Темп дебиторской задолженности, %	-	189	64	64

Приложение Н

(обязательное)

Учет комиссий по договорам комплексного обслуживания на счетах дебиторской задолженности

