

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
Расчеты с дебиторами и кредиторами

УДК 657.432+657.433

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3 – БЗС1	Караметова В.Э.		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Ст. преподаватель	Силифонова Е.В.	к.э.н.		

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

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

Томск - 2017 г.

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ООП ДЛЯ БАКАЛАВРОВ

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)	Требования ФГОС, критериев и/или заинтересованных сторон
<i>Универсальные компетенции</i>		
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 члена команды, состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, с делением ответственности и полномочий за результаты работы и готовность следовать корпоративной культуре организации	Требования ФГОС (ПК-11; ОК-1,7,8)
P3	Демонстрировать знания правовых, социальных, этических и культурных аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.	Требования ФГОС (ОК-2;3;16; 15)
P4	Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности	Требования ФГОС (ОК-2; 9,10,11) Критерий 5 АИОР (2.6), согласованный с требованиями международных стандартов EUR-ACE и FEANI
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-1,3,5,10)
<i>Профессиональные компетенции</i>		
P6	Применять знания математических дисциплин, статистики, бухгалтерского учета и анализа для подготовки исходных данных и проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;	Требования ФГОС (ПК-1, ПК-2; ПК-3;4;5 ПК-7; ОК-5; ОК-4; ОК11,13)
P7	принимать участие в выработке и реализации для	Требования ФГОС

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)	Требования ФГОС, критериев и/или заинтересованных сторон
	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;	ПК-5;ПК-7;ОК-5,8
P8	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);
P9	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;
P10	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
P11	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
P12	осуществлять преподавание экономических дисциплин в общеобразовательных учреждениях, образовательных учреждениях начального профессионального, среднего профессионального, высшего профессионального и дополнительного профессионального образования.	Требования ФГОС ПК-14; ПК-15;ОК-2;
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	Требования ФГОС (ПК-3,4,7; 11;12;13ОК-1,7, 8)

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)	Требования ФГОС, критериев и/или заинтересованных сторон
	последствий	
Р14	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
Р15	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

(бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
3 – БЗС1	Караметова Венера Энверовна

Тема работы:

Расчеты с дебиторами и кредиторами	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	28.02.2017 г. №1366/с

Срок сдачи студентом выполненной работы:	08.06.2017 г.
--	---------------

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 материал изделия; требования к	Аналитические доклады и официальная статистика по проблемам развития и функционирования промышленных предприятий, и в частности вопросы управления дебиторской задолженностью
--	---

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.).	
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).	1. рассмотреть понятие дебиторской и кредиторской задолженности 2. проанализировать стадии и причины формирования дебиторской и кредиторской задолженности 3. изучить систему управления долгами и кредитная политика предприятия 4. проанализировать аналитический и синтетический учет введения дебиторской и кредиторской задолженности на «АО «Алмалыкском ГМК»
Перечень графического материала (с точным указанием обязательных чертежей)	Графическое представление структуры жизненного цикла дебиторской задолженности; график классификации дебиторской задолженности; таблица ЖХО основных операций деятельности АО «Алмалыкский ГМК»
Консультанты по разделам выпускной квалификационной работ (с указанием разделов)	
Раздел	Консультант
Социальная ответственность	Кашапова Э.Р.
Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном	

языках:	

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	15.03.2017
--	------------

Задание выдал руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Ст. преподаватель ТПУ	Силифонова Е.В.	к.ф.э.		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3 – БЗС1	Караметова Венера Энверовна		

Реферат

Выпускная квалификационная работа объемом 111 с., 8 рисунков, 7 таблиц, 52 источника, 2 приложения.

Ключевые слова дебиторская задолженность; задолженность покупателей и заказчиков, авансы выданные; надежная, сомнительная, безнадежная задолженность; учет, управление и анализ задолженности; величина дебиторской задолженности.

Актуальность данной работы обусловлена тем, что вопросы эффективного учета управления дебиторской задолженностью, направленные на увеличение объема реализации за счет расширения продажи продукции в кредит надежным клиентам и обеспечение своевременного возврата долга. Цель работы изучить систему учета и управления дебиторской задолженности на АО «Алмалыкский ГМК».

Задачи работы изучить понятие дебиторской задолженности, принципы и методы ее управления, ознакомиться с организацией учёта дебиторской задолженности, исследовать пути совершенствования учета и управления дебиторской задолженностью, рассмотреть методы повышения эффективности управления дебиторской задолженностью.

Структура работы выпускная квалификационная работа состоит из 4-х частей: в первой отражены сущность и теоретические основы дебиторской задолженности; во второй – бухгалтерский учет дебиторской и кредиторской задолженности; в третьей рассмотрены предложения по совершенствованию управления дебиторской задолженности на комбинате; в четвертой главе анализируется процесс управления корпоративной социальной ответственности на примере АО «Алмалыкский ГМК»

Выпускная квалификационная работа выполнена в текстовом редакторе MicrosoftWord 7.0 и представлена на CD-диске (в конверте на обороте обложки).

Оглавление

Введение	11
1 Теоретические аспекты бухгалтерского учета дебиторской и кредиторской задолженности	14
1.1 Понятие и структура дебиторской и кредиторской задолженности	14
1.2 Значение и задачи учета дебиторской и кредиторской задолженности	19
1.3 Стадии и причины формирования дебиторской и кредиторской задолженности	28
2. Бухгалтерский учет дебиторской и кредиторской задолженности	33
2.1 Учет расчетов с дебиторами	33
2.2 Учет расчетов с кредиторами	38
2.3 Система управления долгами и кредитная политика	51
3. Бухгалтерский учет дебиторской и кредиторской задолженности в АО «Алмалыкского ГМК»	65
3.1 Организация и документальное оформление расчетов с дебиторами и кредиторами в АО «Алмалыкского ГМК»	65
3.2 Аналитический и синтетический учет дебиторской и кредиторской задолженности АО «Алмалыкского ГМК»	74
3.3 Оценка финансового положения и анализ деятельности АО «Алмалыкский ГМК»	79
3.4 Совершенствование системы учета дебиторской и кредиторской задолженности АО «Алмалыкского ГМК»	85
4. Корпоративная социальная ответственность	90
Заключение	99
Список использованной литературы	104
Приложение А Национальные стандарты бухгалтерского учета	108

Введение

В условиях рыночных отношений значительно возрастает роль бухгалтерского учета для получения полной и достоверной информации и своевременное доведения этих сведений до пользователя. Четко организованный учет позволяет предупредить нарушения и осуществлении финансового контроля в организации.

Четкая организация расчетов между поставщиками необходима для ускорения оборачиваемости оборотных средств и поступления денежных средств.

Дефицит денежных средств в экономике и неплатежеспособность многих предприятий одна из главных перечней функций главных специалистов. Проблема управления дебиторской и кредиторской задолженностью в значительной степени осложняется еще и несовершенством нормативной и законодательной базы. Однако балансовые остатки дебиторской и кредиторской задолженности могут служить лишь отправной точки на влияние расчетов на финансовое состояния предприятия.

Если дебиторская задолженность больше кредиторской это является важным фактором высокого уровня коэффициента ликвидности, также это свидетельствует более быстрой оборачиваемости кредиторской задолженности по сравнению с оборачиваемостью дебиторской задолженности. В этом случае в течении определенного периода долги дебиторов превращаются в денежные средства, когда предприятию необходимы денежные средства для своевременной уплаты долгов кредиторам. Соответственно возникает недостаток денежных средств у предприятия сопровождающийся необходимостью привлечения дополнительных потоков финансирования.

Таким образом, оценка балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности влияния на финансовое состояние предприятия и должна осуществляться с учетом уровня, платежеспособности превращения

дебиторской задолженности в денежные средства периодичности погашения кредиторской задолженности.

Выручка от продаж является единственным средством для погашения кредиторской задолженности. Большая часть дебиторской задолженности формируется как долги покупателей.

Главной задачей управления дебиторской и кредиторской задолженности это установление с покупателями таких договорных отношений, которые обеспечивают своевременное и достаточное поступление средств для осуществления платежей кредиторам. Целью данного диплома является анализ состояния учета расчетов с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками.

Задачи данной работы:

5. рассмотреть понятие дебиторской и кредиторской задолженности
6. проанализировать стадии и причины формирования дебиторской и кредиторской задолженности
7. изучить систему управления долгами и кредитная политика предприятия
8. проанализировать аналитический и синтетический учет введения дебиторской и кредиторской задолженности на «АО «Алмалыкском ГМК»

Актуальность данной темы обуславливается тем, что в обеспечении правильного кругооборота хозяйственных средств предприятий, его своевременного завершения большую роль играет избранная система расчетов. Рациональная их организация способствует своевременной реализации продукции и бесперебойному возобновлению кругооборота средств.

В условиях нестабильной рыночной экономики риск неоплаты или несвоевременной оплаты счетов увеличивается, это приводит к появлению дебиторской и кредиторской задолженностей. Часть этой задолженности в процессе финансово-хозяйственной деятельности неизбежна и должна находиться в рамках допустимых значений. Сомнительная дебиторская задолженность и просроченная кредиторская задолженности свидетельствуют о

нарушения поставщиками и клиентами финансовой и платежной дисциплины, что требует незамедлительного принятия соответствующих мер для устранения негативных последствий. Своевременное принятие этих мер, возможно, только при осуществлении со стороны организации систематического контроля по средствам бухгалтерского учета и периодического проведения анализа дебиторской и кредиторской задолженности. [24, С.105]

Важную роль играет организация безналичных расчетов. Четко организованная система безналичных расчетов имеет огромное значение в условиях серьезного кризиса неплатежей, когда огромная взаимная задолженность, задержка платежей в каком-либо одном звене затрагивает работу большого числа хозяйствующих субъектов, что отражается на важнейших показателях производственной и коммерческой деятельности.

Таким образом, каждая организация должна для себя четко определить выбор той или иной конкретной формы расчетов в целом и в зависимости от сложившейся ситуации во избежание возникновения просроченной задолженности, замедления оборачиваемости средств, уменьшения доходов и, в конечном счете, прибыли.

Предметом исследования является бухгалтерский учет расчетов с дебиторами и кредиторами, его организация и документальное оформление на предприятии, анализ данного раздела учета.

Объектом исследования выступает бухгалтерский учет расчетов с дебиторами и кредиторами АО "Алмалыкский горно-металлургический комбинат". Это промышленное предприятие, состоящее из рудников, обогатительных фабрик, металлургических заводов, ремонтных, транспортных и других вспомогательных цехов.

Для написания данной работы в качестве нормативно правовой базы использовались Указы Президента РФ, законы РФ, постановления Правительства РФ, постановления, разъяснения Министерства Финансов РФ, а также регистры синтетического и аналитического учета, бухгалтерская,

статистическая и налоговая отчетность, учетная политика АО «Алмалыкский ГМК»

1 Теоретические аспекты бухгалтерского учета дебиторской и кредиторской задолженности

1.1 Понятие и структура дебиторской и кредиторской задолженности

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.

В принципе все существующие обязательственные правоотношения содержат долю риска возникновения сомнительных долгов. Однако данный риск оправдывается следующими несомненными преимуществами. Кредитор, предоставляя отсрочку платежей, стремится к расширению рынка сбыта своей продукции, а для должника приобретение товаров и услуг в кредит дает возможность использования дополнительных (как правило, бесплатных) оборотных средств. Дебиторская задолженность может использоваться при расчетах между взаимозависимыми (аффилированными) юридическими лицами в целях отсрочки налоговых платежей.

Недобросовестность контрагентов при исполнении принятых ими на себя обязательств приводит к формированию у компании просроченной дебиторской задолженности. При этом составляющие такую задолженность средства извлекаются из хозяйственного оборота компании, что сказывается на ее финансовом "здоровье".

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, так же как и никого не кредитовать. При наличии широкого круга контрагентов постоянные просрочки оплаты счетов и невозвращение части задолженности становятся неотъемлемой частью жизнедеятельности фирмы. Данная задолженность планируется и закладывается как часть накладных расходов компании. При этом, несмотря на большое количество дебиторов, размеры задолженности остаются постоянными и приемлемыми для компании. В сравнительно худшей ситуации оказываются фирмы, работающие со сравнительно небольшим количеством контрагентов либо осуществляющие разовые поставки. При этом наиболее важно при вступлении в те или иные правоотношения оценить материальное положение, платежеспособность контрагента и приблизительную стоимость принадлежащего ему имущества.

Дебиторскую задолженность компаний с повышенным риском можно считать высоколиквидным активом. Увеличение объема дебиторской задолженности неизбежно приводит к росту затрат на обслуживание заемного капитала, повышает издержки, что влечет снижение фактической выручки, рентабельности и ликвидности оборотных средств. В данном случае применяется термин "техническое банкротство". Управление дебиторской задолженностью как часть общей политики компании в области управления оборотными средствами заключается в регулировании задолженности по ее количественным (объем, доля) и качественным (сроки, возможность взыскания) показателям.

В целом для оптимизации деятельности компании, связанной с наличием взаимных обязательств с контрагентами, необходимо построение целостной, эффективной и работоспособной системы возврата дебиторской задолженности.

Дебиторская и кредиторская задолженность классифицируется различными основаниями, что мы можем увидеть на рисунке 1.1. Оба вида долговых обязательств по экономическим, расчетным и юридическим

основаниям разделяются в зависимости от продолжительности, валюты платежа, состава субъектов задолженности, и содержания обязательств.

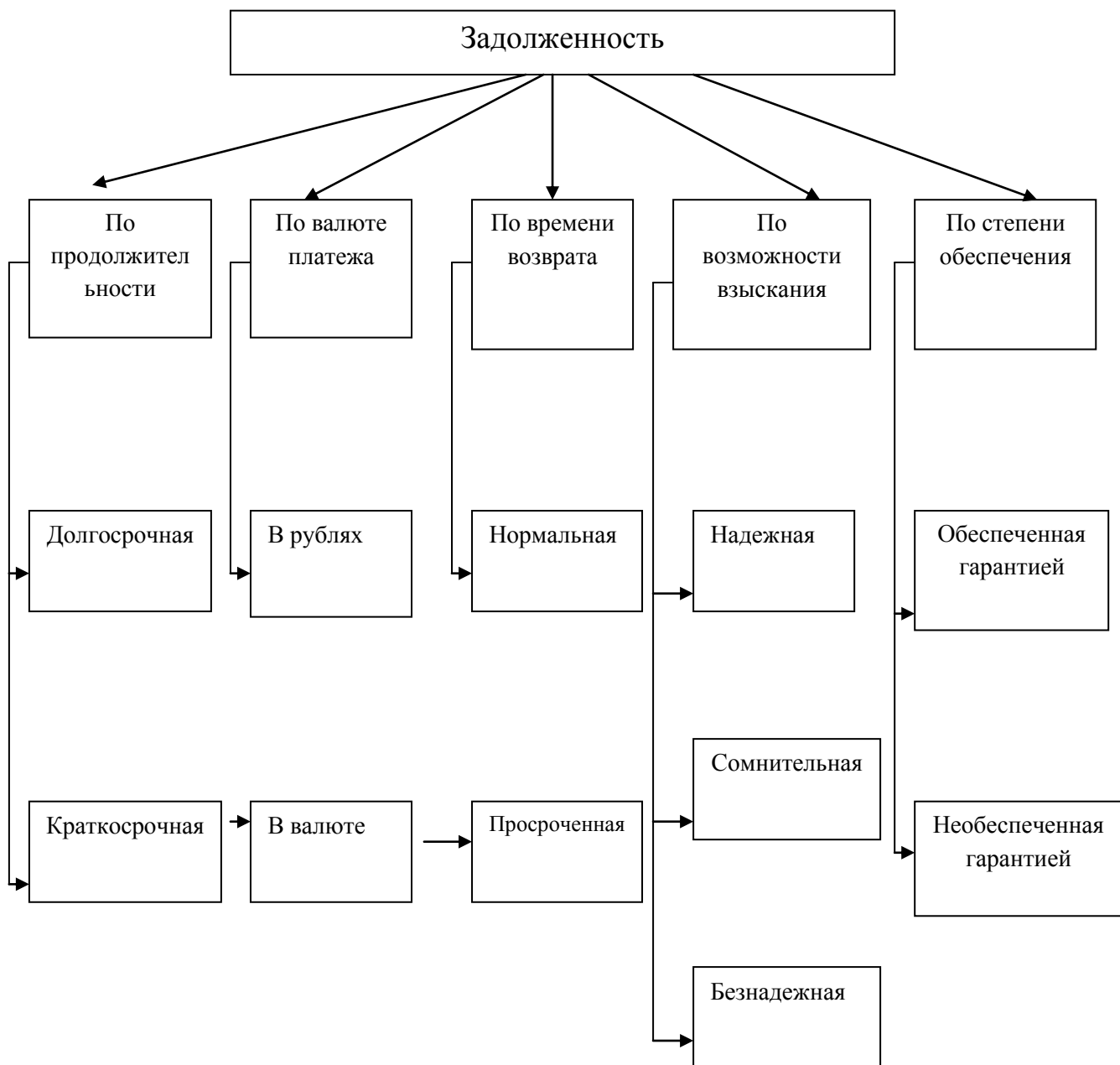


Рисунок 1.1–Классификация дебиторской и кредиторской задолженности

Составлено автором по источникам [24]

По договору поставки поставщик - продавец, обязует передать в определенный срок товарно материальные ценности для использования в предпринимательской деятельности. [ГК, ст.506]

Отгрузка и отпуск продукции производится в течении года неоднократно и в разное время необходим оперативный учет и контроль за выполнением договором поставки. Он осуществляется по данным накладным, счет-фактур, ведомостям отгрузки в соответствии с номенклатурой реализуемой продукции (работ, услуг)

По договору мены каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой. К договору мены применяются соответственно правила при купле-продаже. При этом каждая из сторон признается продавцом товара, который она обязуется передать, и покупателем товара, который она обязуется принять в обмен. (ГК, ст. 567)

С контролем за выполнением договоров купли-продажи тесно связан оперативный учет отгрузки и реализации продукции покупателям (заказчикам). Он осуществляется на основе журнал – ордеров (№11), (ведомостей (№16), ежедневного учета продаж готовой продукции.

При отгрузки товарно материальных ценностей составляется 16 ведомость в которой указываются дата номер отгрузочного документа адрес покупателя количество и сумма за месяц. После составления 16 ведомости составляется регистр оперативного учета в котором указывается дата и номер платежного поручения, адрес покупателя, наименование продукции и ее величину.

Экономически развитые рыночные отношения в нашей стране привело к возникновению различных форм расчетов между предприятиями. Они различаются в зависимости от ситуации, финансового положения организации, специфики ее деятельности, достижения определенных целей и т.д. Для наглядности формы расчетов показаны на рисунке 1.2

Расчеты между предприятиями могут осуществляться как денежными, так и неденежными способами. Появление неденежных способов расчетов было

вызвано трудностями существующего финансового положения некоторых предприятий, кризисом неплатежей, и такая форма погашения долговых требований и обязательств облегчает взаиморасчеты контрагентов путем использования различных их схем в рамках действующего законодательства.



Рисунок 1.2–Формы расчетов между предприятиями

Составлено автором по источникам [24,25]

1.2Значение, задачи учета расчетов с дебиторами и кредиторами

Дебиторская и кредиторская задолженность одного субъекта предпринимательской деятельности перед другим представляет собой, по сути, право этого другого (кредитора) потребовать от первого (должника) совершить определенное действие - выполнить встречное обязательство. Следовательно, дебиторская задолженность в гражданском праве определяется как имущественное право.

Согласно ст. 128 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) имущественное право как разновидность имущества относится к категории объектов гражданских прав. При этом различают вещные права участников гражданских правоотношений по поводу владения, пользования и распоряжения имуществом и обязательственные права требования, вытекающие из договорных и внедоговорных отношений. Например, доли в обществах с ограниченной ответственностью или паи в кооперативах относятся к категории вещных имущественных прав. Имущественные права учредителей таких организаций подтверждаются их вкладами в уставный капитал.

Определение дебиторской и кредиторской задолженности в соответствии с международными и российскими стандартами бухгалтерского учета заключается в следующем: это суммы денежных средств, причитающиеся компании от покупателей ее продукции. Возникновение дебиторской задолженности связано с тем, что товар или услуга проданы, а денежные средства как встречное удовлетворение за них не получены. Как правило, факт поставки товара (предоставление услуг), особенно по длящимся договорам, не всегда совпадает по времени с поступлением денежных средств. Подтверждением задолженности служит подпись дебитора на товаросопроводительном документе. Дебиторская задолженность как актив баланса предприятия вызывает изменение состава оборотных активов:

стоимость реализованных активов переходит в дебиторскую задолженность. Поскольку стоимость затраченных и реализованных активов, как правило, меньше цены реализации (стоимости дебиторской задолженности), в пассиве бухгалтерского баланса возникают налоговые обязательства и прибыль.

Наибольший удельный вес в структуре актива баланса составляет дебиторская задолженность, образовавшаяся в результате текущей деятельности компании по реализации товаров, работ, услуг. Сырье, материалы, основные средства компании через амортизацию переносят свою стоимость на вновь создаваемую продукцию. В свою очередь, реализуя продукцию, компания возвращает дебиторскую задолженность. В дальнейшем при ее оплате активы принимают форму денежных средств.

Дебиторская задолженность как элемент оборотного капитала компании может обладать различной степенью ликвидности и риска. При продаже компанией своей продукции в кредит прибыль возникает в момент реализации продукции, однако до момента ее фактической оплаты у кредитора не возникает реального притока денежных средств. За счет возникновения дебиторской задолженности увеличивается чистый оборотный капитал компании и появляется прибыль от продаж. Если дебиторы оплачивают свою задолженность, то происходит увеличение денежных средств на сумму уменьшения дебиторской задолженности, однако прибыль компании не увеличится. Следовательно, в бухгалтерском учете момент возникновения дебиторской задолженности связан с моментом появления прибыли от продаж.

Принципы учета дебиторской задолженности так или иначе затрагиваются практически во всех международных стандартах финансовой отчетности (МСФО), наиболее детально - в МСФО 11, 18, 32, 39 и т.д. Согласно российским стандартам бухгалтерского учета и отчетности и международным стандартам дебиторская задолженность, как и ссуды, выделяется в отдельный класс финансовых активов и определяется как непроемкие финансовые активы с фиксированными или определяемыми платежами, которые не котируются на активном рынке (согласно параграфу 9 МСФО 39) Исключением

из данного определения являются активы, которые предназначены для продажи, или товары (для торговых компаний), которые запланированы к выбытию в ближайшем будущем.

Информация о дебиторской задолженности предприятия в бухгалтерской (финансовой) отчетности представляется по двум статьям:

1) дебиторская задолженность, платежи которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты (долгосрочная дебиторская задолженность);

2) дебиторская задолженность, платежи которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты (краткосрочная дебиторская задолженность).

В соответствии с п. 77 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (утв. Приказом Минфина РФ от 29.07.1998 г. N 34н) списание долга в убыток вследствие неплатежеспособности должника не является аннулированием задолженности. Эта задолженность должна отражаться за бухгалтерским балансом в течение 5 лет с момента списания для наблюдения за возможностью ее взыскания в случае изменения имущественного положения должника. При этом следует учитывать, что величина списанной в убыток дебиторской задолженности требует корректировки в соответствии с коэффициентом инфляции.

Помимо бухгалтерского баланса, информация о дебиторской задолженности содержится и в других формах отчетности. Так, в отчете о прибылях и убытках (форма N 2) отражается непогашенная дебиторская задолженность, списанная в связи с истечением срока исковой давности, а также в связи с уступкой права требования долга третьему лицу (цессией).

Суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым срок исковой давности истек, списываются по каждому обязательству на основании данных проведенной инвентаризации, письменного обоснования и приказа (распоряжения) руководителя организации, и относятся на финансовые результаты у коммерческой организации (увеличение доходов у некоммерческой организации).

Списанная дебиторская задолженность, по которой истек срок исковой давности, а также иные долги, не реальные для взыскания в соответствии с п. 12 ПБУ 10/99 "Расходы организации" (утв. Приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. N 33н), подлежат включению в состав прочих расходов и отражаются в столбце "Убыток" по статье "Списание дебиторских и кредиторских задолженностей, по которым истек срок исковой давности".

Сумма дебиторской задолженности, списанная cedentом в соответствии с п. 11 ПБУ 10/99, должна включаться в состав прочих расходов. Такая сумма включается в показатель, отражаемый по строке "Прочие расходы" отчетности формы N 2. Списанная дебиторская задолженность подлежит отнесению на финансовые результаты компании. Согласно п. 11 Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99 сумма списанной задолженности относится к прочим расходам. Суммы безнадежной дебиторской задолженности, когда компания создает резерв по сомнительным долгам, суммы безнадежных долгов, не покрытые за счет средств резерва, в целях налогообложения включаются в состав внереализационных расходов (ч. 2 ст. 265 НК РФ).

Дополнительные сведения о величине и состоянии дебиторской задолженности содержатся в приложении к бухгалтерскому балансу.

При анализе дебиторской задолженности согласно стандартам МСФО могут возникнуть спорные вопросы. Для их разрешения используются общие критерии признания активов, которые должны присутствовать одновременно:

- 1) существует вероятность того, что организация получит или потеряет какие-либо будущие экономические выгоды;
- 2) актив должен иметь стоимость, которая может быть надежно оценена.

При этом компания самостоятельно оценивает степень вероятности поступления или выбытия активов.

Независимо от механизма ее возникновения дебиторская задолженность как актив выражается в денежных единицах и должна погашаться денежными средствами. Следовательно, дебиторская задолженность является монетарным

активом. Однако стоимость денег во времени всегда изменяется под воздействием таких факторов, как риск и ставка дисконта.

В зависимости от характера образования дебиторской задолженности различают нормальную и неоправданную задолженность. Под нормальной задолженностью предприятия понимается задолженность, связанная с нормальным ходом выполнения компанией своей производственной задачи, а также с действующими формами расчетов (задолженность по предъявленным претензиям, задолженность подотчетных лиц, отгруженные товары, по которым не наступил срок оплаты). Неоправданной дебиторской задолженностью именуется задолженность, которая возникла в результате нарушения расчетной и финансовой дисциплины, ослабления контроля компании над отпуском материальных ценностей.

В зависимости от срока различают текущую и долгосрочную дебиторскую задолженность. Текущая дебиторская задолженность возникает в ходе нормального операционного цикла и подлежит погашению после истечения 12 месяцев с даты баланса. Данная разновидность дебиторской задолженности отражается в составе оборотных средств предприятия.

Долгосрочная дебиторская задолженность, напротив, не возникает в ходе нормального операционного цикла и будет погашена более чем через 12 месяцев с даты баланса.

Задолженность за проданные товары либо оказанные услуги, не оплаченные в установленный договором срок, представляет собой просроченную дебиторскую задолженность.

Просроченная дебиторская задолженность в свою очередь подразделяется на сомнительную (проблемную) и безнадежную.

Сомнительная дебиторская задолженность - та, в отношении которой у кредитора имеется неуверенность в ее погашении должником (как правило, исходя из практики длительных отношений).

Безнадежная дебиторская задолженность есть разновидность текущей дебиторской задолженности, в отношении которой у кредитора сложилась

уверенность о невозврате ее должником. Рассмотрим указанную задолженность подробнее.

Во-первых, это долги, по которым истек срок исковой давности, установленный законом. Глава 12 ГК РФ устанавливает общие понятия и правила исчисления исковой давности. Согласно ст. 195 ГК РФ исковой давностью признается срок для защиты права по иску лица, право которого нарушено. Общий срок исковой давности установлен ст. 196 ГК РФ и равен 3 годам. Начало срока исковой давности исчисляется со дня, когда лицо узнало или должно было узнать о нарушении своего права (п. 1 ст. 200 ГК РФ), а истечение происходит в соответствующее число соответствующего месяца последнего года срока (п. 1 ст. 192 ГК РФ). При этом в соответствии со ст. 203 ГК РФ течение срока исковой давности может быть прервано предъявлением иска в установленном порядке, а также совершением должником действий, свидетельствующих о признании долга. В дящихся правоотношениях, т.е. в случаях, когда обязательство предусматривает исполнение его должником в виде периодических платежей либо частями, должник может совершить действия, свидетельствующие о признании части долга (периодического платежа). Такие действия не являются основанием для прерыва течения срока исковой давности по всему долгу.

Следовательно, при списании дебиторской задолженности, срок исковой давности по которой истек, по дящимся договорам компания-кредитор обязана исключить возможность подтверждения дебитором претензий либо подписания актов сверок в период течения срока исковой давности по определенным периодам (частям) задолженности.

Во-вторых, это долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения. Обязательство может быть прекращено в связи с невозможностью исполнения, если невозможность вызвана обстоятельством, за которое ни одна из сторон не отвечает (п. 1 ст. 416 ГК РФ). К подобным обстоятельствам относятся обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор), т.е.

чрезвычайные и непредотвратимые при существующих условиях. Не рассматривается как объективная невозможность исполнения обязательства отсутствие у должника необходимых денежных средств, поскольку данное обстоятельство не отвечает признакам чрезвычайности и непредотвратимости.

Обязательство прекращается также в связи со смертью должника (ст. 418 ГК РФ), если исполнение не может быть произведено без личного участия гражданина либо обязательство иным образом неразрывно связано с его личностью. Согласно ст. 418 ГК РФ для целей налогообложения прибыли, долг гражданина признается нереальным ко взысканию по причине смерти должника, за исключением случаев, когда обязательство передается наследникам в порядке правопреемства. Данный вопрос наиболее актуален для наследников граждан, не выплативших банковский кредит до своей смерти. Судебная практика здесь идет по двум параллельным путям - признания такого обязательства прекращенным либо обязания наследников выплачивать такой кредит банку.

В-третьих, долги, подлежащие списанию на основании акта государственного органа. Издание акта государственного органа может повлечь невозможность для должника полностью либо частично исполнить обязательство. Например, данный акт может наложить на должника запрет заниматься определенным видом деятельности.

На практике спорным является вопрос, подлежит ли дебиторская задолженность списанию, если издан и возвращен взыскателю в порядке ст. 46 Федерального закона от 02.10.2007 г. N 229-ФЗ "Об исполнительном производстве" акт судебного пристава-исполнителя о невозможности взыскания, т.е. в следующих случаях:

- 1) невозможно установить местонахождение должника, его имущества либо получить сведения о наличии принадлежащих ему денежных средств и иных ценностей (подп. 3 п. 1);

- 2) у должника отсутствует имущество, на которое может быть обращено взыскание, и все принятые судебным приставом-исполнителем допустимые

законом меры по отысканию его имущества оказались безрезультатными (подп. 4 п. 1).

Данная ситуация представляется неоднозначной, поскольку при окончании исполнительного производства судебный пристав-исполнитель не делает выводов о реальности или нереальности взыскания, а лишь констатирует положения подп. 3, 4 п. 1 ст. 46 Федерального закона N 229-ФЗ. Наличие или отсутствие самого должника или его имущества устанавливается судебным приставом-исполнителем на день проведения исполнительных действий, тогда как законом установлено право взыскателя на повторное предъявление исполнительного документа в пределах установленного законом срока. В случае невозможности взыскания или окончания исполнительного производства дебиторская задолженность может быть списана на основании акта судебного пристава-исполнителя. Данный вопрос решается предприятием самостоятельно, однако существует опасность спора по данному поводу с налоговым органом, решить который возможно только через суд.

В-четвертых, долги, прекращенные на основании акта о ликвидации организации. Ликвидация юридического лица влечет его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам (ст. 61 ГК РФ). В соответствии с п. 8 ст. 63 ГК РФ о ликвидации юридического лица вносится запись в Единый государственный реестр юридических лиц, после чего можно говорить о прекращении существования юридического лица как субъекта гражданского оборота. Юридическое лицо может быть ликвидировано по решению его учредителей (участников) либо по решению суда в случае допущенных при его создании грубых нарушений закона либо осуществления деятельности без надлежащего разрешения (лицензии), запрещенной законом, а также в иных случаях, предусмотренных ГК РФ. При этом юридическое лицо, исключенное из ЕГРЮЛ в порядке, предусмотренном ст. 21.1 Федерального закона от 08.08.2001 г. N 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей", по решению налоговых органов,

также считается прекратившим свою деятельность. Дебиторская задолженность подразделяется также в зависимости от степени ликвидности на:

1) перспективную, т.е. ожидаемую к оплате по заключаемому договору за последний период платежа до наступления следующего за ним периода платежа;

2) исковую, на сумму которой поданы претензии, исковые заявления, находящиеся на рассмотрении суда или взыскиваемую кредитором в ходе исполнительного производства,

3) реструктуризованную, т.е., по сути, видоизмененную исковую, по которой сторонами заключены соглашения о реструктуризации (в том числе утвержденные судом мировые соглашения), устанавливающие порядок, форму и сроки погашения задолженности;

4) мораторную, т.е. задолженность потребителей, в отношении которых введена процедура банкротства;

5) "мертвую" (безнадежную), в отношении которой имеется документальное подтверждение о нереальности ее к взысканию. Такая задолженность подлежит списанию после инвентаризации задолженностей, результаты которой оформляются в акте инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами. При этом следует учесть, что дебиторская задолженность учитывается на счетах 60, 62, 73, 76 в полной сумме и может включать в себя НДС. Таким образом, списание дебиторской задолженности в прочие расходы производится одновременно с НДС (письмо Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ от 07.10.2004 г. N 03-03-01-04/1/68 "О списании дебиторской задолженности при определении базы по налогу на прибыль").

1.3 Стадии и причины формирования дебиторской и кредиторской задолженности

Как было указано выше, механизм формирования дебиторской задолженности как таковой обусловлен самим фактом ведения предприятием хозяйственной деятельности. Субъект хозяйственной деятельности неизбежно вступает в обязательственные правоотношения, т.е. принимает на себя взаимные обязательства совместно с другим субъектом (субъектами). При этом момент перехода от кредитора права собственности на предмет обязательства, как правило, не совпадает с моментом встречного предоставления должника. По истечении срока выполнения контрагентом (должником) своих денежных обязательств можно говорить о возникновении дебиторской задолженности.

Таким образом, можно выделить следующие стадии формирования дебиторской задолженности:

- 1) заключение договора двумя или более хозяйствующими субъектами;
- 2) исполнение кредитором своего обязательства по договору, влекущее за собой обязанность должника произвести встречное предоставление. При этом неперенным условием является определенный временной разрыв между данными событиями.

Итак, причиной возникновения и роста дебиторской задолженности является неплатежеспособность должника, что приводит к неэффективной работе компании-кредитора. Просроченная дебиторская задолженность - это те денежные средства, которые выпадают из оборота и, следовательно, не только не дают дохода, но и ставят компанию-кредитора в затруднительное положение при расчетах с другими предприятиями. Образуется порочный круг непредвиденных расходов в виде штрафов, пени, неустоек за нарушение договорных обязательств кредитора. Таким образом, даже полное погашение с опозданием дебиторской задолженности должником не решает финансовых проблем кредитора до конца.

Следует отметить, что большой риск несут в себе обязательства с отсрочкой платежа, а также длящиеся правоотношения, когда реализация продукции (работ, услуг) производится в рамках одного обязательства в несколько этапов (партий). Формирование и рост дебиторской задолженности могут быть вынужденными, когда производитель товара объективно не имеет возможности выбирать покупателя, а также прекратить поставку своей продукции должнику без существенного ущерба для производства.

Причины возникновения дебиторской задолженности внешне благополучных предприятий носят во многом субъективный характер. При этом общественное мнение традиционно более лояльно к должникам, погрязшим в многомиллионных долгах, и негативно относится к их кредиторам - производителям и поставщикам продукции, бесконечно списывающим эти долги.

Кроме того, большинство компаний, числящихся в "вечных должниках", давно уяснили, что все долги условно делятся на "срочные" (налоги и иные бюджетные обязательства, оплата труда) и "обычные" (обязательства перед дочерними и зависимыми обществами, авансы полученные, задолженность поставщикам). Сбытовые компании, которым задерживают оплату потребители, задерживают в свою очередь оплату производителям энергии и сетевым организациям, что в масштабах населенных пунктов и регионов приводит к катастрофическим последствиям (таким как несвоевременный ремонт сетей и котельных, необеспечение топливом и т.д.). Всем известна схема, когда оплата за электро- и тепло энергию в течение года производится с опозданием, а к наступлению отопительного сезона покупатели требуют "реструктуризации" дебиторской задолженности, часть которой не погашается вообще.

Таким образом, можно выделить субъективные и объективные причины возникновения дебиторской задолженности.

Объективные - наличие у компании определенного круга хозяйственных правоотношений, необходимых для осуществления ею своей деятельности.

Субъективные - отсутствие финансовой дисциплины, нечеткость критериев добросовестности и лояльности должников в отношениях с кредиторами, что можно объяснить "неизжитыми" последствиями "дикого капитализма" 1990-х гг.

Факторами, которые обуславливают рост объема дебиторской задолженности, являются:

- 1) общее падение производства при относительном росте доходов и покупательной способности;
- 2) снижение инвестиционных накоплений компаний и иных остатков денежных средств;
- 3) существенная разница в объемах денежной массы, находящейся в обращении и стоимости производимых товаров, услуг, работ;
- 4) недоступность получения кредитов для большинства предприятий;
- 5) влияние "психологии государственных иждивенцев" многих отраслей и предприятий;
- 6) отсутствие у государства эффективных экономических рычагов воздействия на рыночные цены, в том числе твердой антимонопольной политики.

К неизбежному росту дебиторской задолженности ведет отсутствие денежных средств на счетах компаний-должников, возникающее вследствие неплатежей за поставленную ими продукцию, оказанные услуги и выполненные работы.

Значительное влияние на уровень кризиса неплатежей в производстве оказывает объем инвестиций, зависящий в свою очередь от кредитной политики Центрального банка РФ.

Прекращение дебиторской задолженности может быть осуществлено исполнением обязательства, в том числе в форме зачета, продаж или списанием нереальной для взыскания задолженности. Для улучшения снижения дебиторской задолженности показано на рисунке 1.3

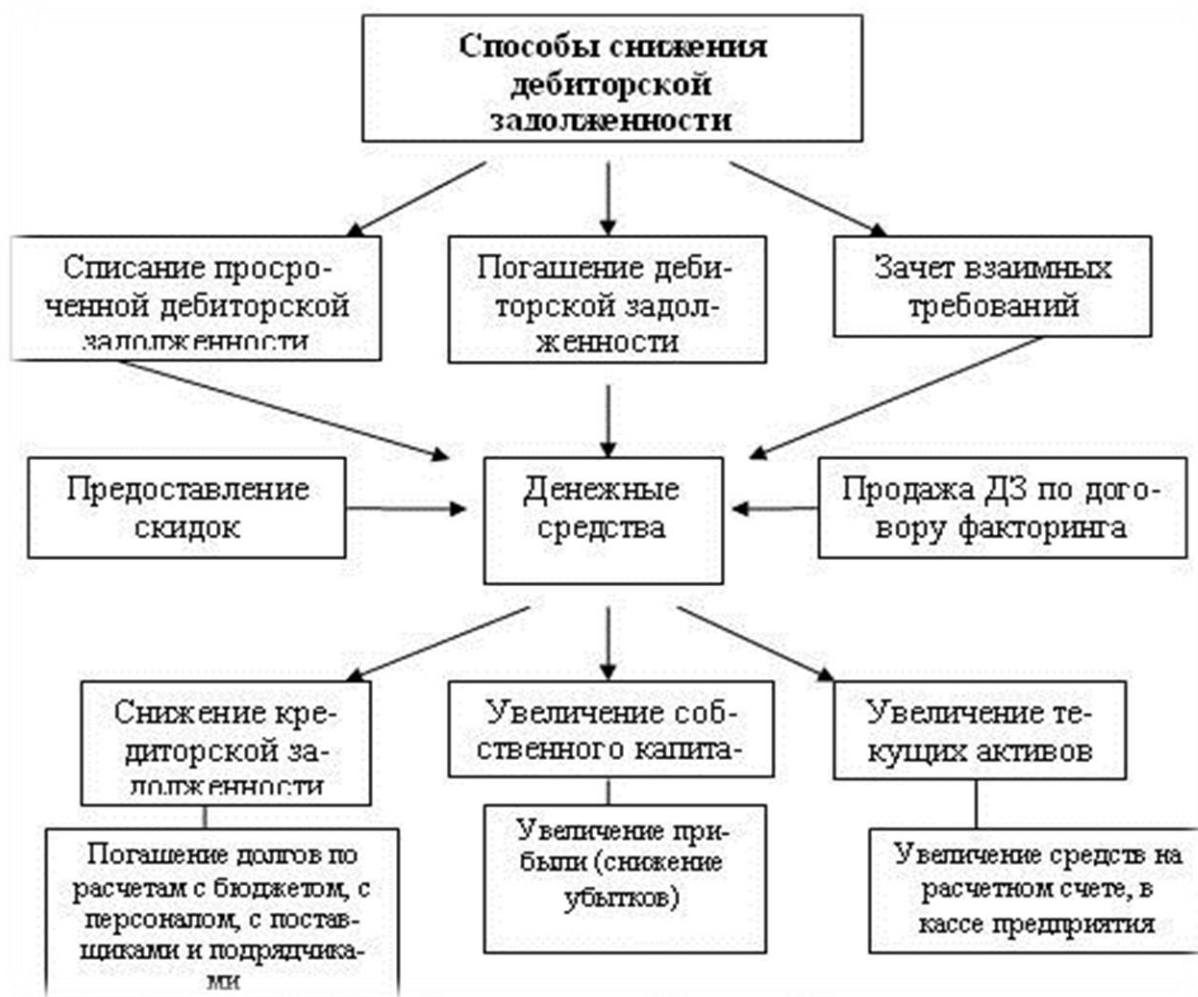


Рисунок 1.3—Способ снижения дебиторской задолженности

Составлено автором по источникам [36]

Также различают стадии формирования просроченной дебиторской задолженности. Критерием разделения данных стадий служит "возраст" дебиторской задолженности, т.е. срок, с момента которого просрочено обязательство должника.

Договором может быть предусмотрен определенный срок выполнения должником своего обязательства. Данный срок может устанавливаться ссылкой как на конкретную дату (например, 1 января 2009 г.), так и на совершение определенных действий (допустим, приемка выполненных работ заказчиком).

Если в договоре срок исполнения обязательств должником не оговорен, следует руководствоваться общими правилами гражданского законодательства. В соответствии со ст. 314 ГК РФ, если обязательство не предусматривает срок

его исполнения и не содержит условий, позволяющих определить этот срок, оно должно быть исполнено в разумный срок после его возникновения. Обязательство, не исполненное в разумный срок, а равно обязательство, срок исполнения которого определен моментом востребования, должник обязан исполнить в семидневный срок со дня предъявления кредитором требования о его исполнении, если обязанность исполнения в иной срок не вытекает из закона, иных правовых актов, условий обязательства, обычаев делового оборота или существа обязательства.

Таким образом, от срока образования просроченной задолженности напрямую зависит вероятность получения (возврата) ее в полной сумме. Как правило, помимо уже описанного деления дебиторской задолженности на краткосрочную и долгосрочную, различают задолженность:

- 1) со сроком образования до 1 месяца;
- 2) от 1 до 6 месяцев;
- 3) от 6 до 12 месяцев;
- 4) от 1 до 2 лет;
- 5) от 2 до 3 лет;
- 6) свыше 3 лет.

Немаловажно при этом учитывать положение ст. 196 ГК РФ, которая устанавливает общий срок для защиты права по иску лица, право которого нарушено (исковая давность), в 3 года. Отсчет срока исковой давности начинается с момента просрочки долга, который определяется исходя из условий договора либо из соответствующих норм гражданского законодательства.

2. Бухгалтерский учет дебиторской и кредиторской задолженности

2.1 Учет расчетов с дебиторами

Для обобщения информации о расчетах с поставщиками и подрядчиками предназначен счет 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками".

На этом счете учитываются расчеты:

1) за полученные товарно-материальные ценности, принятые выполненные работы и потребленные услуги, включая предоставление электроэнергии, газа, воды ит.п., а также по доставке или переработке материальных ценностей, расчетные документы на которые акцептованы и подлежат оплате через банк;

2) за товарно-материальные ценности, работы и услуги, на которые расчетные документы от поставщиков или подрядчиков не поступили, т.е. так называемые неотфактурованные поставки;

3) за излишки товарно-материальных ценностей, выявленные при их приемке, -когда фактическое количество поступивших ценностей превышает количество, указанное в расчетных документах поставщиков.

Излишки, выявляемые при приемке материальных ценностей, должны отражаться в первичных учетных документах. Так как появление излишков признается отклонением от нормального режима поставки, то применяются специальные формы первичных учетных документов, утвержденные Госкомстатом для предприятий и организаций различных видов деятельности;

4) за полученные услуги по перевозкам, в том числе расчеты по недоборам и переборам тарифа (фрахта);

5) за все виды услуг связи;

Данный перечень не является исчерпывающим.

Учет на счете 60 ведется методом начисления, т.е. все операции, связанные с расчетами за приобретенные материальные ценности, принятые работы или потребленные услуги, отражаются независимо от времени оплаты.

Счет 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" кредитуется на стоимость принимаемых к бухгалтерскому учету товарно-материальных ценностей, работ, услуг в корреспонденции со счетами учета этих ценностей (либо счетом 15 "Заготовление и приобретение материальных ценностей", если его использование предусмотрено учетной политикой) или счетами учета соответствующих затрат. За услуги по доставке материальных ценностей (товаров), а также по переработке материалов на стороне записи по кредиту счета 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" производятся в корреспонденции со счетами учета производственных запасов, товаров, затрат на производство и т.п.

Аналитический учет по счету 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками» ведется по каждому предъявленному счету, а расчетов в порядке плановых платежей - по каждому поставщику и подрядчику. Построение аналитического учета должно обеспечить возможность получения необходимых данных по:

- поставщикам по акцептованным и другим расчетным документам, срок оплаты которых не наступил;
- поставщикам по неоплаченным в срок расчетным документам; поставщикам по неотфактурованным поставкам;
- авансам выданным;
- поставщикам по выданным векселям, срок оплаты которых не наступил;
- поставщикам по просроченным оплатой векселям;
- поставщикам по полученному коммерческому кредиту и др.

В таблице 1.1 мы рассмотрим бухгалтерские проводки по учету расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Таблица 1.1–Бухгалтерские проводки по учету расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Содержание факта хозяйственной деятельности	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
Приняты к оплате счета поставщиков за приобретенные внеоборотные активы, материально-производственные запасы	07, 08, 10, 15	60
Отражаются суммы НДС по поступившим активам	19	60
Приняты к оплате счета подрядчиков за выполненные работы, оказанные услуги	20, 23, 25, 26, 44	60
Отражаются суммы НДС по принятым работам, услугам производственного характера	19	60
Отражается задолженность другим организациям за услуги по исправлению брака, транспортировке бракованной продукции и др.	28	60
Возвращены поставщикам и подрядчикам суммы по расчетным документам и суммы выданных авансов в случае недопоставки продукции	60	50,51,52,55
Предъявлены претензии поставщикам, подрядчикам, транспортным организациям, возникшие из-за несоответствия качества материальных ценностей, установленного стандартами или условиями договоров, а также из-за арифметических ошибок, несоответствия цен и тарифов в расчетных документах величинам, установленным договорами	76	60
Отражается списание задолженности поставщика по авансу в связи с признанием ее нереальной для взыскания	91	60
Отражаются суммы установленных недостач от потери и порчи материальных ценностей в пределах установленных договором величин	94	60
Оплачены приобретенные внеоборотные активы, материально-производственные запасы, выполненные работы, оказанные услуги	60	50, 51, 52, 55
Списывается на уменьшение задолженности перед бюджетом сумма НДС	68	19
В соответствии с условиями договоров выданы авансы поставщикам и подрядчикам	60	50, 51, 52, 55
Отражается уменьшение задолженности перед поставщиками и подрядчиками за счет ранее перечисленных авансов	60	60
Отражается списание кредиторской задолженности в связи с истечением срока исковой давности	60	91

При отгрузке продукции покупателям и предъявлении им расчетных документов (счетов-фактур, транспортных накладных и др.) на дебете счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» отражается дебиторская задолженность покупателей за продукцию, работы, услуги по продажным ценам, включая НДС, причитающийся к получению от покупателей. В составе дебиторской задолженности также отражаются расходы по транспортировке готовой продукции, выполненные сторонними организациями и лицами,

включая уплаченные суммы НДС. Данные по кредиту счета 62 характеризуют поступление платежей, а также авансы, полученные организациями-поставщиками от покупателей и заказчиков в соответствии с условиями расчетов. По нормам действующего налогового законодательства кредиторская задолженность, отражаемая на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», является объектом налогообложения при расчете НДС.

Причиной возникновения и роста дебиторской задолженности является неплатежеспособность должника, что приводит к неэффективной работе компании-кредитора. Просроченная дебиторская задолженность - это те денежные средства, которые выпадают из оборота и, следовательно, не только не дают дохода, но и ставят компанию-кредитора в затруднительное положение при расчетах с другими предприятиями. Образуется порочный круг непредвиденных расходов в виде штрафов, пени, неустоек за нарушение договорных обязательств кредитора. Таким образом, даже полное погашение с опозданием дебиторской задолженности должником не решает финансовых проблем кредитора до конца.

Следует отметить, что большой риск несут в себе обязательства с отсрочкой платежа, а также дящиеся правоотношения, когда реализация продукции (работ, услуг) производится в рамках одного обязательства в несколько этапов (партий). Формирование и рост дебиторской задолженности могут быть вынужденными, когда производитель товара объективно не имеет возможности выбирать покупателя, а также прекратить поставку своей продукции должнику без существенного ущерба для производства.

Можно выделить субъективные и объективные причины возникновения дебиторской задолженности.

Объективные - наличие у компании определенного круга хозяйственных правоотношений, необходимых для осуществления ею своей деятельности.

Факторами, которые обуславливают рост объема дебиторской задолженности, являются:

- 1) общее падение производства при относительном росте доходов и покупательной способности;
- 2) снижение инвестиционных накоплений компаний и иных остатков денежных средств;
- 3) существенная разница в объемах денежной массы, находящейся в обращении и стоимости производимых товаров, услуг, работ;
- 4) недоступность получения кредитов для большинства предприятий;
- 5) влияние "психологии государственных иждивенцев" многих отраслей и предприятий;
- 6) отсутствие у государства эффективных экономических рычагов воздействия на рыночные цены, в том числе твердой антимонопольной политики.

Значительное влияние на уровень кризиса неплатежей в производстве оказывает объем инвестиций, зависящий в свою очередь от кредитной политики Центрального банка РФ. Государственная политика, направленная на привлечение инвестиций, требует более пристального внимания, поскольку развитие многих отраслей экономики невозможно.

Если у организации-кредитора есть документы, подтверждающие нереальность взыскания дебиторской задолженности, то такая задолженность относится на прочие расходы до истечения срока исковой давности. Это возможно в связи с ликвидацией юридического лица (организации-должника). В этом случае обязательства по расчетам прекращены, а документом, на основании которого устанавливается нереальность получения долга, будет запись о ликвидации юридического лица в Едином государственном реестре, что оформляется справкой налоговой инспекции, на учете в которой состоит организация-дебитор. [24, С. 155]

2.2 Учет расчетов с кредиторами

Для отражения кредиторской задолженности в бухгалтерском учете используются счета раздела VI "Расчеты" Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций. Счета этого раздела предназначены для обобщения информации обо всех видах расчетов организации с различными юридическими и физическими лицами, а также о внутрихозяйственных расчетах.

Кредиторская задолженность отражается в основном на счетах 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" и 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами".

Счет 60 обобщает следующую информацию:

по расчетам за полученные товарно-материальные ценности, принятые выполненные работы и потребленные услуги, включая услуги по предоставлению электроэнергии, газа, пара, воды и т. п., а также доставке или переработке материальных ценностей; о расчетных документах, которые акцептованы и подлежат оплате через банк;

по расчетам за товарно-материальные ценности, работы и услуги, по которым расчетные документы от поставщиков или подрядчиков не поступили, — так называемым неотфактурованным поставкам;

по расчетам за излишки товарно-материальных ценностей, выявленные при приемке;

по расчетам за полученные услуги по перевозкам, в том числе по недоборам и переборам тарифа;

по расчетам за все виды услуг связи;

по расчетам генерального подрядчика со своими субподрядчиками при выполнении договоров строительного подряда и договоров на осуществление научно-исследовательских, опытно-конструкторских и аналогичных работ, услуг.

По кредиту счета 60 отражается стоимость принимаемых к бухгалтерскому учету товарно-материальных ценностей, работ, услуг в

корреспонденции со счетами учета этих ценностей (либо счета 15 "Заготовление и приобретение материальных ценностей") или счетами учета соответствующих затрат. За услуги по доставке материальных ценностей (товаров), а также по переработке материалов на стороне данный счет кредитуется в корреспонденции со счетами учета производственных запасов, товаров, затрат на производство и т. п.

По дебету счета 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" показываются суммы исполнения обязательств, включая авансы и предварительную оплату, в корреспонденции со счетами учета денежных средств. При этом суммы выданных авансов и предварительной оплаты, а также суммы задолженности, обеспеченные выданными организацией векселями, учитываются обособленно.

Аналитический учет по счету 60 ведется по каждому предъявленному счету, а при расчетах в порядке авансовых платежей — по каждому поставщику и подрядчику. При этом построение аналитического учета должно обеспечить возможность получения необходимых данных в разрезе:

- поставщиков по акцептованным и другим расчетным документам, срок оплаты которых не наступил;

- поставщиков по не оплаченным в срок расчетным документам;

- поставщиков по неотфактурованным поставкам;

- авансов выданных;

- поставщиков по выданным векселям, срок оплаты которых не наступил;

- поставщиков по просроченным оплатой векселям;

- поставщиков по полученному коммерческому кредиту.

Новым Планом счетов и Инструкцией по его применению отменены счета 64 по учету расчетов по авансам полученным. В связи с этим организации при разработке рабочих планов счетов должны предусмотреть соответствующие субсчета на счетах учета расчетов с покупателями и поставщиками, а также открыть субсчета к счету 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами" согласно специфике своей деятельности и условиям хозяйствования.

Одной из особенностей учета расчетов является то, что между бухгалтерскими записями на счетах, оформляемыми у поставщика и покупателя, имеется прямая связь. Это существенно облегчает проведение инвентаризации расчетов и осуществление сверок взаиморасчетов между участниками хозяйственных операций. Необходимость проведения таких проверок очевидна хотя бы потому, что они широко используются налоговыми органами для контроля за правильностью расчетов с бюджетом.

Цену кредита формируют затраты, связанные с его предоставлением, а также стратегические цели организации и рыночные условия. Стоимость кредита (минимальная цена) может рассчитываться как доход от схожего варианта безрискового размещения денежных средств.

Договор товарного кредита подразумевает под собой оказание помощи организации не деньгами, а товарами или материалами. Однако в этой ситуации именно кредитор получает доход.

По сути, договор товарного кредита (ст. 822 ГК РФ) аналогичен договору неденежного займа (ст. 807 ГК РФ). Разница между ними состоит лишь в моменте заключения договора. Если договор займа признается заключенным только в момент передачи денег или других вещей (п. 1 ст. 807 ГК РФ) и до этого у сторон нет никаких прав и обязанностей по договору, даже если договор уже подписан обеими сторонами, то договор товарного кредита признается заключенным уже с даты согласования сторонами всех его условий. Этой датой признается день подписания сторонами договора, причем уже с момента подписания договора займодавец не вправе необоснованно отказаться от предоставления товарного кредита, так как в случае отказа заемщик сможет потребовать передачу кредита уже через суд.

Эта особенность товарного кредита делает необходимым четко указать в договоре отличительные признаки предмета займа - количество, качество, ассортимент и прочие свойства товара (материала). Заключать договор товарного кредита обязательно в письменной форме, и несоблюдение этого правила влечет за собой недействительность договора (ст. 822 и 820 ГК РФ).

Действует такое правило, что при передаче товаров по договору товарного кредита передается и право собственности на эти товары (ст. 807 ГК РФ). А из этого вытекает, что формально происходит реализация товара, являющегося предметом кредита (ст. 39 НК РФ). А, как мы знаем, реализация товаров признается объектом обложения НДС (ст. 146 НК РФ). При этом товарный кредит в отличие от денежного займа (подп. 15 п. 3 ст. 149 НК РФ) от обложения не освобожден, и передача имущества по договору товарного кредита облагается НДС. Налоговой базой по НДС является стоимость передаваемых товаров (ст. 154 НК РФ), т.е. НДС нужно начислить не на проценты, получаемые за пользование кредитом, а на сам кредитуемый товар (материал). А при возврате займа заимодавец получит право на вычет начисленного и выплаченного НДС.

А вот с налогом на прибыль ситуация несколько лучше. Так, в п. 12 ст. 270 НК РФ сказано, что в расходы не включается стоимость имущества, переданного по договорам кредита (займа). И в этом случае нет ограничения по предмету договора, поэтому стоимость имущества, передаваемого по договору товарного кредита, в расходах не учитывается. Соответственно при возврате кредита товары (материалы) не будут включаться в доходы (подп. 10 п. 1 ст. 251 НК РФ). Однако проценты, полученные за пользование кредитом, составят доход заимодавца.

Вложения в дебиторскую задолженность по инвестиционному анализу ничем не отличаются от инвестиций в производственные мощности, поэтому к дебиторской задолженности вполне применяются все основные показатели, которые используются для оценки эффективности капиталовложений, такие как чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности и индекс рентабельности. Вот только свободному применению этого подхода препятствует то обстоятельство, что точно оценить дополнительные денежные потоки, которые образуются в результате предоставления покупателям отсрочки платежа, очень сложно.

Например, когда предприятие решает предоставить клиентам возможность оплачивать ее товар с большей рассрочкой платежа, при этом увеличив долю рынка, в этом случае обычно возрастает дебиторская задолженность. Однако в этом случае непонятно, как такая схема будет влиять на рентабельность предприятия, и для того, чтобы оценить такие изменения, рассчитывают значение показателя средней маржинальной прибыли (торговая наценка минус переменные расходы предприятия).

Оценка кредитоспособности дебиторов как и любой другой метод, задолженности основывается на анализе бухгалтерской (финансовой) отчетности. Для проведения анализа рассчитываются типовые финансовые коэффициенты, такие как ликвидность, платежеспособность, рентабельность, оборачиваемость и прочие коэффициенты, при помощи которых отслеживается динамика этих показателей. Вот только типичная для российских предприятий отчетность, как правило, не отражает реального положения дел, а это обстоятельство в свою очередь не дает объективной оценки платежеспособности предприятия на основе приведенных финансовых коэффициентов.

Если организация ведет отчетность четко в соответствии с НК РФ и бухучетом, то, запросив у нее баланс, справку об оборотах, расшифровку отдельных статей баланса, можно достаточно быстро оценить ее платежеспособность. Однако, к сожалению, большинство российских организаций не ведут достоверную отчетность и скрывают часть своих доходов, что делает их кредитование очень рискованным.

При оценке платежеспособности используются также отраслевые базы данных, содержащие информацию об организациях-неплательщиках, можно также заказать оценку дебитора специализированному агентству. Подобные агентства специализируются на составлении отчетов, которые несут информацию о кредитном рейтинге предприятия, а также о возможном кредитном лимите и финансовой устойчивости организации. В отчете может

указываться информация об оптовых партнерах предприятия и прочая информация, необходимая предприятию.

Иногда на предприятиях используется методика экспертной оценки платежеспособности дебиторов. Организация берет сведения о дебиторе из любых доступных и надежных источников информации. Сотрудники организации могут выехать к покупателю (часто инкогнито) и оценить выгодность его месторасположения (что имеет важность для торговых организаций), уровень цен, ассортимент продукции и прочую информацию, необходимую для определения платежеспособности. Проводя анализ собранной информации, организация принимает решение о предоставлении товарного кредита. Однако неточность результата является недостатком экспертного метода оценки платежеспособности и увеличивает риски организации. Есть специальные организации, которые занимаются экспертной оценкой финансового состояния организации, но обращаться к ним целесообразно в том случае, если подобная организация в договоре пропишет условие, что она берет часть рисков своего клиента.

Из-за нестабильности рынка одной из важнейших задач предприятия является сведение риска товарных потерь к минимуму. В этом случае организация имеет право предоставлять товарный кредит при условии предоставления залога, банковской гарантии, векселей к погашению и других видов обеспечения, которыми располагает дебитор.

Для принятия окончательного решения о предоставлении товарного кредита на предприятии целесообразно сформировать специальное структурное подразделение - кредитный отдел.

Кредитный отдел может включать в свой состав таких специалистов, как юристы, представители службы безопасности, отдела продаж, маркетингового отдела и финансовой службы. К полномочиям отдела относится оценка возможности предоставления товарного кредита по запросу клиента. Вопрос кредитования решается коллегиально: служба безопасности оценивает наличие залога под товарный кредит и его принадлежность, юристы проверяют

правомерность предоставления того или иного залога, финансисты оценивают возможность предоставления кредита, служба продаж выступает от имени клиента и предоставляет дополнительную информацию о его платежеспособности. В течение двух-трех дней принимается решение о кредитовании.

Самым действенным инструментом, который позволяет минимизировать поток денежных средств и снижает риск возникновения просроченной дебиторской задолженности, является система скидок и штрафов. В договоре должна быть предусмотрена система начисления пеней и штрафов за нарушение сроков оплаты, которая установлена графиком погашения задолженности.

Условие предоставления скидки может иметь, например, следующее содержание: "при полной предоплате за поставленную продукцию (товар) предоставляется скидка в размере 3% от стоимости; при частичной оплате за поставленную продукцию (товар), но более 50% от стоимости отгруженной партии предоставляется скидка в размере 2% от стоимости; при оплате по фактической отгрузке продукции (товара) предоставляется скидка в размере 1% от стоимости; в случае предоставления рассрочки платежа за поставленную продукцию (товар) на 7 дней скидки не предоставляются".

Штрафы налагать в случае незначительных нарушений не стоит, однако они должны быть оговорены в договоре. Необходимо это по причине того, что штрафы могут негативно сказаться на взаимоотношениях с клиентами, а в конечном итоге - на обороте организации.

Можно вводить определенные системы учета, позволяющие оперативно контролировать остаток дебиторской задолженности в момент формирования расхода, т.е. при вводе пользователем количества на отпуск в расходных накладных или в журнале выпуска продукции (отпуска товара). При этом система должна предоставлять пользователю информацию об остатках с указанием их структуры как по текущему подразделению, так и по всем подразделениям организации в целом. Должна также существовать

возможность запрещения отпуска изделий (товаров), по оплате уходящих "в минус". Мотивация сотрудников организации должна быть направлена на достижение запланированного уровня дебиторской задолженности и сориентирована на снижение объема просроченной дебиторской задолженности.

Допустим, что менеджер по продажам премируется не только за выполнение плана по продажам, но и за исполнение обязательств по вверенным ему дебиторам, которым он произвел отгрузку с рассрочкой платежа. Система штрафов - это система наказаний, которая может носить характер конкретных наказаний (человек точно знает, за что его наказывают); материальных (штраф имеет определенную стоимость в денежных единицах); близких к нарушению по времени (о штрафе объявляется сразу и ежемесячно вычитается определенная сумма из зарплаты).

Штрафы удобно применять, когда надо ввести определенные правила (например, не опаздывать на работу, вовремя и в установленной форме сдавать отчеты). Традиционно штрафы помогают наладить вопросы дисциплины. Только вот стимулировать активность с помощью штрафов вряд ли удастся, потому что для положительных достижений стимуляция должна быть положительной. Например, не следует устанавливать штраф за невыполнение плана, так как в этом случае наказанием будет считаться невыплаченная премия. Как известно, все люди стараются делать то, что у них получается лучше. Поэтому, если руководитель правильно организовал процесс, научил своих людей работать и предложил соответствующее вознаграждение, дальше главное - не мешать, и хорошие сотрудники сами будут стремиться повышать свои результаты.

Однако штрафовать нужно не за образовавшуюся просроченную дебиторскую задолженность (например, в случае, когда менеджер выполнил все предусмотренные регламентом действия, и ответственность за просроченную задолженность несет только клиент), а за нарушение регламента и процедур управления дебиторской задолженностью. Систему мотивации персонала

следует закрепить в нормативных документах организации в соответствии с трудовым законодательством.

Так, для примера сотрудники могут быть лишены выплаты бонусов за следующие проступки:

- 1) оформление документа на отгрузку продукции (товара), если имеется распоряжение о прекращении отгрузки данному клиенту;
- 2) ошибочное начисление процентов;
- 3) нарушение регламента предоставления информации о существующих дебиторах;
- 4) предоставление ложной информации
- 5) нарушение регламентированных правил документооборота и пр.

В случаях, когда предприятие имеет кредитную комиссию, принимающую решения о возможности предоставления рассрочки платежа, менеджер не должен нести ответственность за нарушение контрагентом своих обязательств.

Так, для примера, можно использовать следующую схему: в организации менеджеру поручили работу с определенным количеством дебиторов, при этом бонус менеджера напрямую зависит от поступивших в организацию денег, а не от подписанных договоров.

Просроченная дебиторская задолженность - это обыденная ситуация для всех российских организаций. Проводя переговоры, нужно помнить об условии, готова ли организация изменить договорные условия в части применения санкций. Например, есть ли возможность оплатить без начисления процентов, это решение принимается кредитной комиссией (финансовой службой) при рассмотрении причин неуплаты, обращая внимание на то, насколько для организации важен провинившийся дебитор. Дальнейшие же нарушения в исполнении обязательств этим дебитором можно будет рассматривать уже как основу для взыскания дебиторской задолженности вместе со штрафными санкциями, причем даже в судебном порядке.

При нарушении договорных обязательств с дебиторами можно провести следующие мероприятия:

- 1) позвонить им и напоминать о необходимости погашения задолженности;
- 2) разослать напоминание;
- 3) на время приостановить обслуживание;
- 4) взыскать задолженность в судебном порядке.

Необходимо создать для персонала организации условия, позволяющие следовать установленному регламенту по сбору дебиторской задолженности. Для этого необходимо отладить документооборот, назначить приказом сотрудников, ответственных за соблюдение регламента по сбору дебиторской задолженности, и утвердить их права и обязанности, согласовать условия работы с каждым дебитором для решения нетипичных проблем.

Вся вышеперечисленная работа по сбору дебиторской задолженности основана на ежедневной регистрации поступающих платежей и проверке работы базы данных на предмет автоматического начисления штрафов и пеней.

Организации необходимо разработать документ, который обычно отправляется менеджеру по продажам и бухгалтеру по электронной почте, назвать его можно примерно так: "Уведомление о нарушении клиентами срока оплаты и сумме начисленных пеней за просрочку платежа".

Порядок работы с дебиторской и кредиторской задолженностью сводится к тому, что финансовый менеджер (аналитик) проверяет клиентов по установленному регламенту, и при изменении статуса клиента (по условиям отгрузки и оплаты) финансовый менеджер направляет менеджеру по продажам "Оповещение об изменении статуса клиента" и при необходимости - "Распоряжение о прекращении отгрузок данному клиенту".

Менеджер по продажам в свою очередь уведомляет дебитора об изменении условий в рамках договора и напоминает о необходимости оплаты. Для этого проводятся встречи, переговоры, предлагаются схемы погашения долга (график погашения просроченной дебиторской задолженности,

взаимозачет на сумму долга, бартер или оплата продукции (товара) векселем). В заключение нужно составить акт сверки (в двух экземплярах).

Следовательно, покупателям дается возможность наращивать объемы реализации и расти вместе с ними. Дело в том, что если дебитор хочет увеличить объем закупок в кредит, то такую ситуацию нужно рассматривать отдельно как высокорискованную.

Объем отгруженной в кредит продукции необходимо нормировать для минимизации рисков и для поддержания ликвидности предприятия на запланированном уровне. Именно поэтому уровень дебиторской задолженности организации также планируется наряду с прочими статьями баланса. На практике просроченная дебиторская задолженность связана с техническими ошибками, возникающими в бухгалтерском учете, и совсем редко встречаются случаи, когда организация намеренно не оплачивает свои долги. Поэтому главным способом борьбы с нарушением сроков платежей считают работу с дебиторами и напоминание им о сроках платежей. Автоматическая рассылка писем-уведомлений по электронной почте с напоминанием оплатить возникшую задолженность значительно сократит вероятность технических ошибок. Поэтому создание четких правил в регламенте предприятия по борьбе с просроченной дебиторской задолженностью является главным условием при управлении дебиторской задолженностью. Важно, чтобы эти правила были понятны не только менеджерам организации, но и ее дебиторам.

Суммовая разница при возникновении кредиторской задолженности определяется как разница между первоначально признанными расходами на приобретение материалов, товаров и других материальных ценностей и фактическими расходами при их оплате.

Иногда предприятия приобретают товары на условиях коммерческого кредита. Порядок его предоставления регулируется ст. 823 ГК РФ: он может быть выдан в форме аванса, предварительной оплаты, отсрочки или рассрочки платежа за товары (работы, услуги).

К коммерческому кредиту применяется большинство норм гражданского законодательства, которые регулируют порядок предоставления кредитов и займов. Впрочем, у него есть и свои особенности. Например, коммерческий кредит предоставляется не по самостоятельному договору, а только во исполнение обязательств по договору поставки продукции. Плата за коммерческий кредит может быть и не предусмотрена, как это часто бывает при расчетах денежными авансами, или установлена в виде соответствующего увеличения (уменьшения) цены на товар либо процентов от его стоимости с учетом срока кредита.

Существуют безналичные формы расчетов с помощью векселей и ценных бумаг, а также способы погашения задолженности не денежными средствами по разным основаниям:

- 1) товарообменные операции (бартерные сделки) — по договору мены;
- 2) исполнение обязательства третьим лицом либо встречным исполнением (зачет взаимных требований);
- 3) перемена лиц в обязательстве:
переход прав кредитора к другому лицу (договор цессии); перевод долга;
- 4) финансирование под уступку денежного требования (факторинг);
- 5) прекращение обязательства соглашением об отступном, новации, прощении долга и др.

Согласно ст. 567 ГК РФ по договору мены каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой. Соответственно к договору мены применяются правила о купле-продаже, если это не противоречит существу мены. При этом каждая из сторон признается продавцом товара, который она обязуется передать, и покупателем товара, который она обязуется принять в обмен.

Сделки по договору мены предполагают оформление определенного перечня документов: договор мены; счета-фактуры на отгруженный товар; накладные на отгрузку товара с приложенными доверенностями; акты выполненных работ или оказанных услуг.

При проведении взаиморасчетов встает вопрос о дате признания в учете погашения задолженности. Откладывая это решение, организации увеличивают кредиторскую задолженность, тем самым необоснованно завышая валюту баланса, что затрудняет процедуру финансового анализа и в конечном итоге может сказаться на привлекательности организации для инвесторов.

Следует заметить, что зачет взаимных требований приносит ощутимые преимущества обеим сторонам сделки, а при проведении многосторонних расчетов и другим участникам. Предприятия вправе сами выбирать способы прекращения обязательств, наиболее выгодные в данный промежуток времени.

В таблице 1.2 мы рассмотрим бухгалтерские проводки по аккредитиву, зачисление денежных средств.

Таблица 1.2–Бухгалтерские проводки по аккредитиву, зачисление денежных средств.

Счет Дт	Счет Кт	Описание проводки	Документ-основание
55.01	66.01	Открытие аккредитива за счет краткосрочного кредита	Банковская выписка
55.01	67.01	Открытие аккредитива за счет долгосрочного кредита	Банковская выписка
55.01	66.03	Открытие аккредитива за счет краткосрочного займа	Банковская выписка
55.01	67.03	Открытие аккредитива за счет долгосрочного займа	Банковская выписка
55.01	51	Зачислены денежные средства на аккредитив с расчетного счета	Платежное поручение Банковская выписка

Далее в таблице 1.3 мы увидим бухгалтерские проводки по восстановлению неиспользованных средств.

Таблица 1.3–Бухгалтерские проводки по восстановлению неиспользованных средств.

Счет Дт	Счет Кт	Описание проводки	Документ-основание
51	55.01	Неиспользованные средства по аккредитиву зачислены на расчетный счет организации	Платежное поручение Банковская выписка
52	55.21	Неиспользованные средства по аккредитиву зачислены на валютный расчетный счет организации	Платежное поручение Банковская выписка

Порядок расчета аккредитивами устанавливается в основном договоре, где обязательно отражаются следующие условия:

- наименование банка-эмитента,
- наименование банка, обслуживающего получателя средств,
- наименование получателя средств,
- сумма аккредитива,
- вид аккредитива,
- способ извещения получателя средств об открытии аккредитива,
- способ извещения плательщика о номере счета для депонирования средств, открытого исполняющим банком,
- срок действия аккредитива, представления документов, подтверждающих поставку товаров (выполнения работ, оказания услуг), и требования к оформлению указанных документов;
- условия оплаты (с акцептом или без акцепта);
- ответственность за неисполнение (ненадлежащее исполнение) обязательств.

1.3 Система управления долгами и кредитная политика

Дебиторская задолженность представляет собой достаточно динамичный элемент оборотных средств, зависящий от принятых в компании принципов продажи товаров (выполнения работ, оказания услуг) с условием последующей оплаты, или в кредит. Казалось бы, решить проблему дебиторской задолженности просто - заключать сделки только с применением предварительной оплаты. Однако этот путь применим только в отношении небольших, узкоспециализированных организаций, более крупные организации с устоявшимися коммерческими связями, со своей клиентской базой неизбежно работают "в кредит". Таким образом, в условиях невозможности для компании отказа от деятельности на условиях отсрочки платежа необходимо построение эффективной системы управления дебиторской задолженностью.

Эффективное управление дебиторской задолженностью требует применения комплексного и системного подхода, который нельзя свести к решению отдельно взятых проблем (поиск "идеального клиента", ставка на судебное взыскание долгов и т.п.). Целями создания системы управления являются уменьшение рисков компании, а также оптимизация действий всего персонала компании и экономия времени при принятии управленческих решений.

Наиболее часто встречающиеся проблемы, с которыми сталкиваются компании, кредитующие своих клиентов, можно сформулировать следующим образом:

- 1) отсутствие полной и достоверной информации о компаниях-дебиторах; компания не уделяет достаточно внимания оценке кредитоспособности клиентов и анализу эффективности коммерческого кредитования;

- 2) недостаточный контроль над работой с просроченной дебиторской задолженностью;

3) разрозненность сведений об имеющейся дебиторской задолженности, вызванная неразвитостью системы внутренних коммуникаций в компании (между отделами и управлениями, между филиалами и центром, и т.д.).

Регулирование дебиторской задолженности наравне с ценообразованием будет ключевым элементом управления сбытом. Рост доходности компании возможен как вследствие увеличения продаж при либерализации кредитования, так и за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности, которому, напротив, способствует ужесточение кредитной политики.

К чему может привести либерализация кредитной политики? Например, при увеличении объема отгрузок продукции и увеличении отсрочки платежа возрастает товарооборот, растет объем складских остатков, увеличивается дебиторская задолженность. Далее прирост активов вызывает соответственно прирост пассивов, увеличение расходов на обслуживание кредитов и займов.

Данные события могут привести к общему снижению финансовой устойчивости компании, долгосрочные прогнозы ее деятельности, как правило, неблагоприятны.

Немаловажно учитывать, что коммерческое кредитование должно производиться с учетом того, что денежные средства с течением времени имеют склонность к обесцениванию. При кредитовании на значительные (свыше 1 месяца) сроки коэффициент инфляции уже становится достаточно весомым, чтобы учитывать его при анализе дебиторской задолженности.

Таким образом, для определения наиболее эффективного варианта кредитной политики необходимо принимать во внимание как коммерческие, так и финансовые факторы.

Основная цель компании - достижение максимальных финансовых показателей. Разница между закупочной и продажной ценой товаров с учетом всех понесенных расходов и образует финансовый результат деятельности компании.

Необходимо также урегулировать процессы использования программных средств для оперативного информационного обмена данными.

Как отмечалось ранее, компания, которая осуществляет большую часть своих продаж на условиях отсрочки платежей, несет повышенный риск, связанный непосредственно с дебиторской задолженностью. В ситуации, когда у одного или нескольких клиентов возникнут проблемы и они не смогут гасить свои долги, возникает угроза для финансового благополучия компании-кредитора, а в некоторых случаях и приводит к ее банкротству. Однако существуют реальные способы минимизации подобных рисков. Одним из них является страхование дебиторской задолженности, при этом страховая компания гарантирует платеж по обязательствам клиента при его неплатежеспособности. В России данный вид страхования еще не нашел широкого применения, но довольно активно используется в Европе.

Возможно применение такого способа защиты от возможных неплатежей, как личное поручительство владельцев компании-дебитора. Однако данный способ подходит лишь для крупных компаний с высокой репутацией на рынке. Препятствием для его применения могут стать значительные расстояния между поставщиком и покупателем, оформление договора становится делом весьма непростым и долгим.

Некогда широко используемая вексельная схема также имеет свои недостатки. Выданный вексель не всегда подкреплён обязательством, которое может быть выпущено в дальнейший финансовый оборот. Подобная ценная бумага должна также быть выдана авторитетной компанией с хорошей финансовой репутацией, представляющей интерес для инвесторов.

В действующем гражданском законодательстве предусмотрена процедура факторинга, или финансирования под уступку денежного требования (ст. 824 ГК РФ). По договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить

финансовому агенту это денежное требование. Денежное требование к должнику может быть уступлено клиентом финансовому агенту также в целях обеспечения исполнения обязательства клиента перед финансовым агентом. Обязательства финансового агента по договору финансирования под уступку денежного требования могут включать ведение для клиента бухгалтерского учета, а также предоставление клиенту иных финансовых услуг, связанных с денежными требованиями, являющимися предметом уступки.

Факторинг без регресса дает возможность продавцу перекладывать все проблемы, возникающие при непоступлении оплаты в срок, на банк, который, помимо финансирования, оказывает и комплекс дополнительных услуг:

- 1) анализирует отчетность должника (перед установлением факторингового лимита на покупателя);
- 2) осуществляет дополнительный контроль за своевременностью дальнейших платежей в погашение дебиторской задолженности.

Кроме того, договор финансирования под уступку денежного требования может предусматривать распределение платы за услуги факторинга между продавцом и покупателем, который может получить дополнительные дни отсрочки платежа.

Итак, с учетом того, что даже самая эффективная система оценки кредитоспособности клиентов не дает гарантии абсолютного отсутствия пророченной дебиторской задолженности, в том числе безнадежной, многолетней практикой эффективного взыскания долгов разработан комплекс мер, позволяющих эффективно воздействовать на должника, получивший название "Арсенал кредитора". Как правило, взысканию подлежат прежде всего наиболее "старые" (с истекающим сроком исковой давности, причем подача в суд искового заявления возможна даже в последний день срока исковой давности) и наиболее крупные долги. Независимо от избранных в конкретной ситуации мер кредитору следует придерживаться двух принципов:

- 1) постоянства поддержания контакта,
- 2) адекватности формы воздействия на должника.

Все инструменты, содержащиеся в "Арсенале кредитора", можно условно разделить на 3 группы:

- 1) предварительные (досудебные меры);
- 2) судебные процедуры;
- 3) исполнительное производство.

Предварительные (досудебные) меры предполагают личные встречи (переговоры) с руководством должника, направление претензий и требований. Досудебный порядок урегулирования спора может быть установлен федеральным законом для определенных правоотношений либо предусматриваться в договоре между кредитором и должником. Во всех иных случаях спор может быть передан в суд без соблюдения указанного порядка. Досудебный порядок предполагает подготовку и направление должнику претензии, т.е. письменного обращения с требованием об уплате долга по денежному обязательству, а также о возмещении убытков, уплате штрафа, устранении недостатков поставленной продукции, выполненных работ, оказанных услуг. Должник при получении претензии имеет возможность погасить задолженность, не дожидаясь обращения кредитора в суд. Однако должники часто либо оспаривают задолженность, дабы "затянуть время", либо игнорируют претензию должника вообще. В случае, если должник признает предъявленную ему задолженность, кредитор может подписать с ним соглашение о реструктуризации долга, определяющее способы, порядок и сроки погашения задолженности по частям. Кредитор при этом должен взвесить такие критерии, как опыт работы с данным должником; срок деятельности и финансовое положение самого должника, его добросовестность в предыдущие периоды и в вопросах текущей оплаты; сумма и "возраст" дебиторской задолженности.

Нарушение должником условий соглашения о реструктуризации дебиторской задолженности дает кредитору право потребовать немедленной оплаты долга, неосуществление которой влечет обращения кредитора в суд.

Предварительные (досудебные) меры предполагают личные встречи (переговоры) с руководством должника, направление претензий и требований.

Судебные процедуры начинаются с подачи в суд соответствующего искового заявления. С точки зрения гражданского процесса иском называется материально-правовое требование истца к ответчику, обращенное к суду для его разрешения в определенном процессуальном порядке, основанное на определенных юридических фактах. Иск о взыскании дебиторской задолженности подается в целях защиты в суде нарушенных прав кредитора. В исковом заявлении в письменной форме выражаются требование истца, сведения, изложенные в обоснование этих требований, и ссылка на норму закона, на основании которой данное требование подлежит удовлетворению. Исковое заявление подается в суд путем направления его почтовым отправлением по адресу соответствующего суда заказным письмом с уведомлением о вручении либо путем непосредственного предъявления иска в канцелярию суда.

В процессе судебного разбирательства судом исследуются и оцениваются доводы истца и возражения ответчика, на основании которых судом делаются выводы, которые формулируются в судебном документе - решении либо определении суда.

Таким образом, кредитор получает официальный судебный документ, на основании которого он вправе взыскать с должника причитающуюся дебиторскую задолженность. При подаче искового заявления о взыскании задолженности можно подать заявление о наложении на ответчика обеспечительных мер. Часть 2 ст. 90 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации указывает, что обеспечительные меры принимаются судом на любой стадии процесса, если непринятие этих мер может затруднить или сделать невозможным исполнение судебного акта, а также в целях предотвращения причинения значительного ущерба заявителю.

Исполнительное производство предполагает два варианта действий кредитора. Первый вариант предусматривает самостоятельное взыскание

суммы долга путем предъявления исполнительного листа в банк или иное кредитное учреждение, обслуживающее должника в рамках положений ст. 8 Федерального закона от 02.10.2007 г. N 229-ФЗ "Об исполнительном производстве". Во втором случае кредитор направляет исполнительный лист для исполнения в соответствующее подразделение службы судебных приставов. Практика взыскания задолженности через суд предполагает значительные затраты времени, поскольку с момента подачи иска до момента получения исполнительного листа может пройти не один месяц. Нередки случаи намеренного затягивания должником судебного процесса, причем его дебиторская задолженность продолжает накапливаться.

Параллельно с указанными мерами возможно применение и иных инструментов воздействия на должника, например инициирование в отношении его процедуры банкротства. Данные действия будут эффективны лишь в том случае, если компания-дебитор реально осуществляет хозяйственную деятельность и имеет активы. У собственника должника возникнет угроза "ухода" предприятия из-под его контроля (скажем, при введении конкурсного управления). Деятельность по взысканию задолженности с недобросовестных дебиторов в судебном порядке можно значительно модернизировать путем внедрения информационной системы по работе с дебиторской задолженностью, внедрение которой обеспечивает подготовку процессуальных документов.

Итак, современная динамично развивающаяся компания должна разработать достаточно гибкую стратегию, дабы оперативно реагировать на запросы рынка. Одним из основных элементов данной стратегии является эффективная работа с контрагентами, так как необходимо лавировать между поставщиками и покупателями, не нарушая баланса расходов и поступлений. В данном случае решать вопросы о предоставлении надежным клиентам отсрочки платежей необходимо заранее. Компания, практикующая предоставление клиентам значительных товарных кредитов, повышает свою конкурентную привлекательность, что ведет к увеличению объемов продаж. Однако имеются и негативные моменты: значительный объем денежных средств не участвует в

обороте и оказывается "законсервированным" в виде дебиторской задолженности.

Таким образом, работа с дебиторской задолженностью требует детальной разработки регламента принятия решений, позволяющего оценить и сравнить выгоду и риск. Данный регламент формулируется в виде внутреннего документа компании под названием "Кредитная политика", принимаемого на год. Указанный документ включает в себя порядок расчета кредитных лимитов для клиентов различной категории надежности, порядок их применения. На основании этой информации определяется также общий лимит дебиторской задолженности, допустимый для нормальной жизнедеятельности компании. Эффективное руководство компанией предполагает четкую регламентацию порядка предоставления коммерческого кредита и взыскания дебиторской задолженности. После истечения срока, на который была принята кредитная политика, подводятся итоги, уточняются цели и задачи, эффективность их достижения. По мере необходимости кредитная политика может пересматриваться 1 раз в квартал или 1 раз в полгода.

Для достижения указанных целей управления дебиторской задолженностью формируются задачи, выполнение которых приближает компанию к достижению целевых значений (расширение рынков сбыта, завоевание большей доли в определенном рыночном сегменте, снижение стоимости кредитных ресурсов, усиление или поддержание фирменной репутации). Задачи кредитной политики можно представить в виде таблицы, где указываются формулировка задачи, срок исполнения и ответственное лицо (подразделение) компании.

Создание алгоритма отбора условий предоставления отсрочки платежа включает в себя следующие стадии:

- 1) сбор информации, на базе которой оценивается кредитоспособность контрагента (своевременность погашения ранее предоставленных отсрочек платежа, прибыльность бизнеса, ликвидность, размер чистых оборотных активов и т.д.);

2) построение принципов присвоения кредитных рейтингов клиентам компании. Кредитный рейтинг может быть присвоен на определенный срок (например, на месяц), по истечении которого он подтверждается либо подлежит пересмотру;

3) создание и утверждение кредитных условий для каждого кредитного рейтинга, а именно:

- а) цены реализации;
- б) кредитного лимита;
- в) времени отсрочки платежа;
- г) системы скидок и штрафов и др.

В качестве наиболее важных характеристик кредитоспособности покупателя выделяют платежную дисциплину (своевременность оплаты) и выручку от продаж в предшествующие периоды.

Изложенное выше позволяет сделать следующие выводы.

Дебиторская задолженность является необходимым и важным элементом жизнедеятельности современной компании.

Кредитная политика компании как свод правил управления дебиторской задолженностью является важнейшим рычагом финансовой политики компании, с помощью которой компания-кредитор анализирует дебиторскую задолженность по определенным критериям, что позволяет своевременно оценивать состояние данного актива и степень его ликвидности и риска.

К преимуществам кредитной политики можно отнести четкое разграничение ответственности внутри компании за процесс управления дебиторской задолженностью, сокращение потерь времени на принятие управленческих решений и, как, результат - повышение эффективности финансовой деятельности компании в целом.

Как известно, снизить ликвидность и финансовую устойчивость предприятия, а также повысить риск финансовых потерь способна высокая доля дебиторской задолженности в общей структуре активов организации. Рациональное использование коммерческого кредита дает возможность для

повышения доли рынка и увеличения объема продаж продукции организации, а также оказывает положительное влияние на финансовые результаты предприятия.

Цену коммерческого кредита формируют затраты, связанные с его предоставлением, а также стратегические цели организации и рыночные условия. Стоимость кредита (минимальная цена) может рассчитываться как доход от схожего варианта безрискового размещения денежных средств.

Встречаются случаи, когда предприятие кредитует покупателей по ставке, превышающей средневзвешенную стоимость капитала предприятия. В общем, для организации возможный размер дебиторской задолженности по каждому контрагенту (кредитный лимит) определяется исходя из условий формирования кредитной политики организации в целом.

Можно с уверенностью сказать, что увеличение доли рынка почти всегда требует большого кредитного лимита в сравнении с удержанием своей рыночной доли и сохранением свободных денежных средств. В связи с этим для того, чтобы рассчитать показатели, организация в первую очередь должна опираться на свою стратегию. Для этого организации необходимо поддерживать определенную ликвидность и при этом учитывать кредитный риск (риск полной (частичной) утраты выданных средств).

Просроченная дебиторская задолженность - это обыденная ситуация для всех российских организаций. Проводя переговоры, нужно помнить об условии, готова ли организация изменить договорные условия в части применения санкций. Например, есть ли возможность оплатить без начисления процентов, это решение принимается кредитной комиссией (финансовой службой) при рассмотрении причин неуплаты, обращая внимание на то, насколько для организации важен провинившийся дебитор. Дальнейшие же нарушения в исполнении обязательств этим дебитором можно будет рассматривать уже как основу для взыскания дебиторской задолженности вместе со штрафными санкциями, причем даже в судебном порядке.

При нарушении договорных обязательств с дебиторами можно провести следующие мероприятия:

- 1) позвонить им и напоминать о необходимости погашения задолженности;
- 2) разослать напоминание;
- 3) на время приостановить обслуживание;
- 4) взыскать задолженность в судебном порядке.

Необходимо создать для персонала организации условия, позволяющие следовать установленному регламенту по сбору дебиторской задолженности. Для этого необходимо отладить документооборот, назначить приказом сотрудников, ответственных за соблюдение регламента по сбору дебиторской задолженности, и утвердить их права и обязанности, согласовать условия работы с каждым дебитором для решения нетипичных проблем.

Вся вышеперечисленная работа по сбору дебиторской задолженности основана на ежедневной регистрации поступающих платежей и проверке работы базы данных на предмет автоматического начисления штрафов и пеней.

Организации необходимо разработать документ, который обычно отправляется менеджеру по продажам и бухгалтеру по электронной почте, назвать его можно примерно так: "Уведомление о нарушении клиентами срока оплаты и сумме начисленных пеней за просрочку платежа".

Порядок работы с дебиторской задолженностью сводится к тому, что финансовый менеджер (аналитик) проверяет клиентов по установленному регламенту, и при изменении статуса клиента (по условиям отгрузки и оплаты) финансовый менеджер направляет менеджеру по продажам "Оповещение об изменении статуса клиента" и при необходимости "Распоряжение о прекращении отгрузок данному клиенту".

Менеджер по продажам в свою очередь уведомляет дебитора об изменении условий в рамках договора и напоминает о необходимости оплаты. Для этого проводятся встречи, переговоры, предлагаются схемы погашения долга (график погашения просроченной дебиторской задолженности,

взаимозачет на сумму долга, бартер или оплата продукции (товара) векселем). В заключение нужно составить акт сверки (в двух экземплярах).

Если переговоры с дебитором и предложения по погашению задолженности имеют отрицательный итог, то юридический отдел по заявлению менеджера должен направить должнику письмо (заказное с уведомлением) с просьбой вернуть задолженность и выставить претензию.

Если выполнение этих процедур не приводит к погашению долга, финансовый директор принимает решение продать дебиторскую задолженность или заключить договоры цессии, факторинга; в крайнем случае подается заявление в суд.

Управление дебиторской задолженностью это комплекс мер, направленных на предотвращение ее появления путем комплексного анализа и ранжирования дебиторов. Содействовать этому могут издание независимых рейтингов надежности предприятий, формирование баз данных, содержащих достоверную информацию, существование кредитных бюро и пр. Основное условие в управлении дебиторской задолженностью - создание четко прописанных правил.

Проблемы управления дебиторской задолженностью, с которыми сталкиваются предприятия:

- 1) нет надежной информации о сроках погашения обязательств организациями-дебиторами;
- 2) не оговорена и не уточнена работа с просроченной дебиторской задолженностью;
- 3) часто отсутствуют данные об увеличении размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости;
- 4) не ведется анализ кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования;
- 5) сбор денежных средств, анализ дебиторской задолженности и функция принятия решения о предоставлении кредита распределены между

разными подразделениями организации. При этом отсутствуют регламент взаимодействия этих подразделений, а также ответственные за каждый этап.

Дебиторская задолженность группируется по срокам просрочки платежа:

- 1) до 5 дней;
- 2) до 14 дней;
- 3) до месяца;
- 4) до 2 месяцев;
- 5) свыше 2 месяцев.

Разработка кредитных условий для каждого кредитного рейтинга это определение:

- 1) цены реализации;
- 2) времени отсрочки платежа;
- 3) максимального размера коммерческого кредита;
- 4) системы скидок и штрафов.

За основу определения условий предоставления рассрочки платежа берется "нулевой" уровень, который соответствует условиям товарного кредитования, сложившимся на рынке. Для начала ставится задача предоставлять скидки и суммы товарного кредита не ниже, чем у конкурентов. Экономическим обоснованием такого поведения служит то обстоятельство, что сумма товарного кредита должна укладываться в лимиты, которые устанавливаются исходя из коэффициентов рискованности и ликвидности.

3 Бухгалтерский учет дебиторской и кредиторской задолженности в АО «Алмалыкского ГМК»

3.1 Краткая характеристика АО «Алмалыкского ГМК» Организация и документальное оформление расчетов с дебиторами и кредиторами в АО «Алмалыкского ГМК»

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

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 за работой структурных подразделений АО осуществляется через аппарат управления предприятий и цехов.

Почтовый адрес и местонахождение Общества: 702400, Республика Узбекистан, Ташкентская область, город Алмалык, ул. Амира Темура, 53.

Открытое акционерное общество «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. №86к-ПР. В составе АО «Алмалыкский ГМК» входит Управление по производству потребительских товаров (УППТ).

15 ноября 1994 года во исполнении Указа Президента Республики Узбекистан о приоритетном развитии предприятий выпускающих товары широкого спроса у населения и для более полного насыщения внутреннего рынка потребительскими товарами решением Совета директоров комбината было создано Управление по производству потребительских товаров (УППТ).

Создание УППТ произвело решить два немаловажных вопросов стоящих перед руководством комбината и города Алмалыка это в первую очередь создание дополнительных рабочих мест, обеспечивающих занятость населения. Второе это расширение ассортимента товаров и услуг предлагаемых населению и работникам комбината, пользующихся повседневным спросом и что немало важно по доступным ценам.

В целях выполнения программы развития и ввода в эксплуатацию новых производственных мощностей по производству потребительских товаров в течение 13 лет со дня образования УППТ в его состав введены такие цехи и участки:

В марте 1998 года в состав Управления по производству потребительских товаров вошел носочный цех- по пошиву спец. одежды, рукавиц, постельного белья. Таким образом, комбинат полностью ликвидировал дефицит по спец. одежде. Производство носков в широком ассортименте. Возможности оборудования позволяют задавать программу на вязание носков с различными рисунками и надписями. Планируется услуга населению – вязание носков именных, подарочных по индивидуальному заказу клиента. Швейный участок-пошив спец.одежды, рукавиц, постельного белья. Так, например по спец.одежде на сегодняшний день освоено свыше 15 моделей. Каждая модель разрабатывается с учетом современных требований к качеству, удобству и эстетическому оформлению.

Цех по производству изделий из полиэтилена. На сегодняшний день цех производит 5 видов полиэтиленовой пленки. Это пленка рукавная, мешки полиэтиленовые для фасовки сыпучих материалов, упаковка для медного

купороса, мешки для мусора. Участок по расфасовке медного купороса в потребительскую упаковку.

Медный купорос фасуется в упаковочную тару различных размеров, в зависимости от заказа потребителя. Что позволяет производить реализацию в розничной торговле и обеспечить данной продукцией сельхоз предприятия Республики Узбекистан.

Цех по производству потребительских товаров и розливу воды. Данный цех включает в себя несколько участков различного направления.

1. Участок по изготовлению офисной мебели – полностью удовлетворяет потребности комбината и города в обеспечении офисов в современной многофункциональной мебели. Так например все детские, лечебно-профилактические учреждения, находящиеся в ведомстве комбината, обеспечены новой современной мебелью, с учетом всех специфических требований.(т.е. в детских садах детские шкафчики, стульчики, скамеечки и.т.д.). На данном участке освоено более 210 видов мебели различного назначения.

2. Участок по производству респираторов типа «Лепесток». Потребности всех подразделений комбината полностью обеспечены средствами индивидуальной защиты. Помимо удовлетворения потребностей комбината, данная производимая продукция пользуется огромным спросом на потребительском рынке Республики Узбекистан.

3. Участок по розливу воды. Минеральная вода, богата солями и микроэлементами из подземного источника предгорий Ахангарана разливается в полиэтиленовые бутылки, которые изготавливаются на оборудовании болгарского производства на этом же участке. Минеральной водой обеспечиваются работники основных цехов комбината.

4. Участок по производству пластиковых окон и стеклопакетов. Освоен выпуск стеклопакетов и установка их на объектах заказчика. Стеклопакеты изготавливаются в полном соответствии с эскизами потребителя и с соблюдением технологии производства пластиковых окон.

В январе 1995 года израильская фирма «Эйнаб» закончило строительство молочно-товарной фермы с высокопродуктивной технологией. Решением администрации комбината МТФ была введена с состав УППТ. В состав фермы имеются молочный блок оснащенный самым современным оборудованием, автоматизированной системой управления процессом доения на базе микропроцессорной и компьютерной техники. На сегодняшний день молочно-товарная ферма Алмалыкского ГМК – единственная по своим показателям в Средней Азии. Среднесуточный надой с головы составляет 25-30л. молока. Цех по переработке молока, являющийся составной частью МТФ позволяет разнообразить потребительскую корзину комбинатовцев, за счет широкого ассортимента выпускаемой продукции. Работникам комбината в магазины, расположенных на территориях крупных подразделений АГМК, реализуются в свободной продаже молоко пакетированное, сметана, каймак, масло сливочное крестьянское, брынза.

Возможности установленного оборудования позволяют выпекать 2400 булок хлеба в смену. Выпекаемый нами хлеб отличаются отличные вкусовые качества. Хлеб изготавливается в полном соответствии с технологическими требованиями. Соблюдены ГОСТы по весу и качеств. Хлеб пользуется огромным покупательским спросом у работников комбината.

Учитывая разнообразие и много профильность выпускаемой продукции, бухгалтерский учёт в основном соответствует требованиям учётной политики.

Исходя из вышеизложенных утверждений и фактов, существующая на предприятии система внутреннего контроля оценивается как адекватная.

На комбинате трудятся - 24421 человек.

АО "Алмалыкский ГМК", как предприятие металлургической отрасли, отличается большой фондёмкостью, высоким уровнем механизации производственных процессов и имеет свою специфику. Поэтому в своей деятельности уделяет особое внимание следующим особенностям: уровень кооперации, рынок сбыта готовой продукции, география сырьевого обеспечения и т.п.

Все операции, связанные с финансово-хозяйственной деятельностью предприятия фиксируются первичными учетными документами по мере их совершения или непосредственно после их окончания. Вся первичная документация в конце каждого отчетного месяца обрабатывается бухгалтерами в программе и производится «первое закрытие счетов». Для отражения бухгалтерских операций используется рабочий план счетов, общий для всех подразделений комбината разработанный на основе Плана счетов, утвержденного Министерством Финансов.

На АО АГМК главная книга ведется автоматизированным способом, в которой учитываются ежемесячно хозяйственные операции по счетам синтетического учета, что уменьшает риск не обнаружения ошибок.

Аналитический учет товарно-материальных запасов, основных средств, нематериальных активов в разрезе материально ответственных лиц, мест хранения, предприятием ведется. Кассовых операций и операций по расчетным счетам не имеется, что уменьшает объем задач внутреннего контроля.

Таким образом, уровень внутреннего контроля аудитом оценен как удовлетворительный для ведения хозяйственной деятельности и выполнения поставленных перед АО АГМК уставных задач.

Нормативной базой по данному разделу учета являются: НСБУ 4, НСБУ 19 НСБУ 21, «Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов», «Положение о бухгалтерском учете и налогообложения недостат и излишков имущества, обнаруженных при инвентаризации», «Порядок оформления и выдачи доверенностей при получении ТМЦ», другие нормативно –правовые акты.

Наблюдение: ТМЗ учитываются в разрезе материально – ответственных лиц, с которыми заключены договоры о полной индивидуальной материальной ответственности. Для получения материальных ценностей оформлены образцы подписей материально-ответственных лиц, имеющих право получения ТМЦ.

Учет товарно-материальных ценностей в центральном складе АО АГМК осуществляется ведением карточек складского учета с ежедневной отражением движения в компьютерной программе.

Материальные ценности отпускаются материально-ответственным лицам структурных подразделений на основании полностью оформленных требований и лимитно-заборных карт по нормируемым материалам. На основании первичных документов по движению ТМЦ в результате автоматизированной обработки составляются оборотно-сальдовые ведомости, как по центральному складу, так и по материально-ответственным лицам. Ежемесячно материальным бухгалтером сверяются остатки ТМЦ из оборотно-сальдовых ведомостей с карточками складского учета в центральном складе и карточками учета ТМЦ у материально-ответственных лиц. Карточки складского учета материальный бухгалтер заверяет подписью на основании первичных документов по приходу и расходу. Фактические остатки ТМЦ проверяются ежеквартально в результате плановых инвентаризаций. ТМЦ расположены упорядоченно на стеллажах склада, крупногабаритные сложены на полу, к каждому ТМЦ прикреплены материальные ярлыки с наименованием и номенклатурным номером.

Списание материалов в производство лимитированных материалов осуществляется на основании технических отчетов и лимитно-заборных карт, ненормируемых материалов на основании оформленных в установленном порядке актов списания, дефектных ведомостей и справок фактического использования материалов для выполнения работ на основании расчетов с указанием норматива списания. Расход ГСМ на спецтранспорт производится на основании маршрутных листов, отчета по нормам списания топлива в соответствии с отработанными мото-часами и другими показателями работы.

Поступление материалов от подразделений АГМК отражается через счет 6110 и оформляется авизо. Передача ТМЦ подразделениям АГМК осуществляется с соответствующих счетов учета материальных ценностей через счет 4110.

Неотфактурованные поставки ТМЦ отражаются на счете 1510 «Приобретение товарно-материальных ценностей» по цене последнего поступления. После получения приходного документа на неотфактурованную поставку производится сторнировочная запись по данному счету на стоимость неотфактурованной поставки и обычная запись в сумме поставки по приходному документу.

Расчеты с покупателями и заказчиками производится на балансовом счете 4010 «Счета к получению», который предназначен для обобщения информации о расчетах с покупателями и заказчиками. Учет операций с поставщиками и подрядчиками (б/счет 60).

Оценка кредиторской задолженности проводится:

- при расчетах в национальной валюте по факту получения материальных ресурсов, выполненных работ и услуг и факту её погашения ;

- при расчётах в иностранной валюте по факту получения материальных ресурсов, выполненных работ и услуг, таможенного оформления в режиме «Выпуск для свободного обращения» и факту её погашения с учетом курсов валют на день свершения хозяйственной операции, с последующей переоценкой по курсу валют на последний день отчетного месяца.

Инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженности

Производится ежемесячно в соответствии с НСБУ № 19 «Организация и проведение инвентаризации».

При инвентаризации производится проверка

- а) наличия надлежаще оформленных документов (договор, счет-фактура, накладная и т.п.) подтверждающих задолженность;

- б) обоснованности сумм дебиторской и кредиторской задолженности, числящихся на счетах бухгалтерского учета;

- устанавливаются сроки возникновения задолженности;

- устанавливаются лица, виновные в пропуске сроков исковой давности.

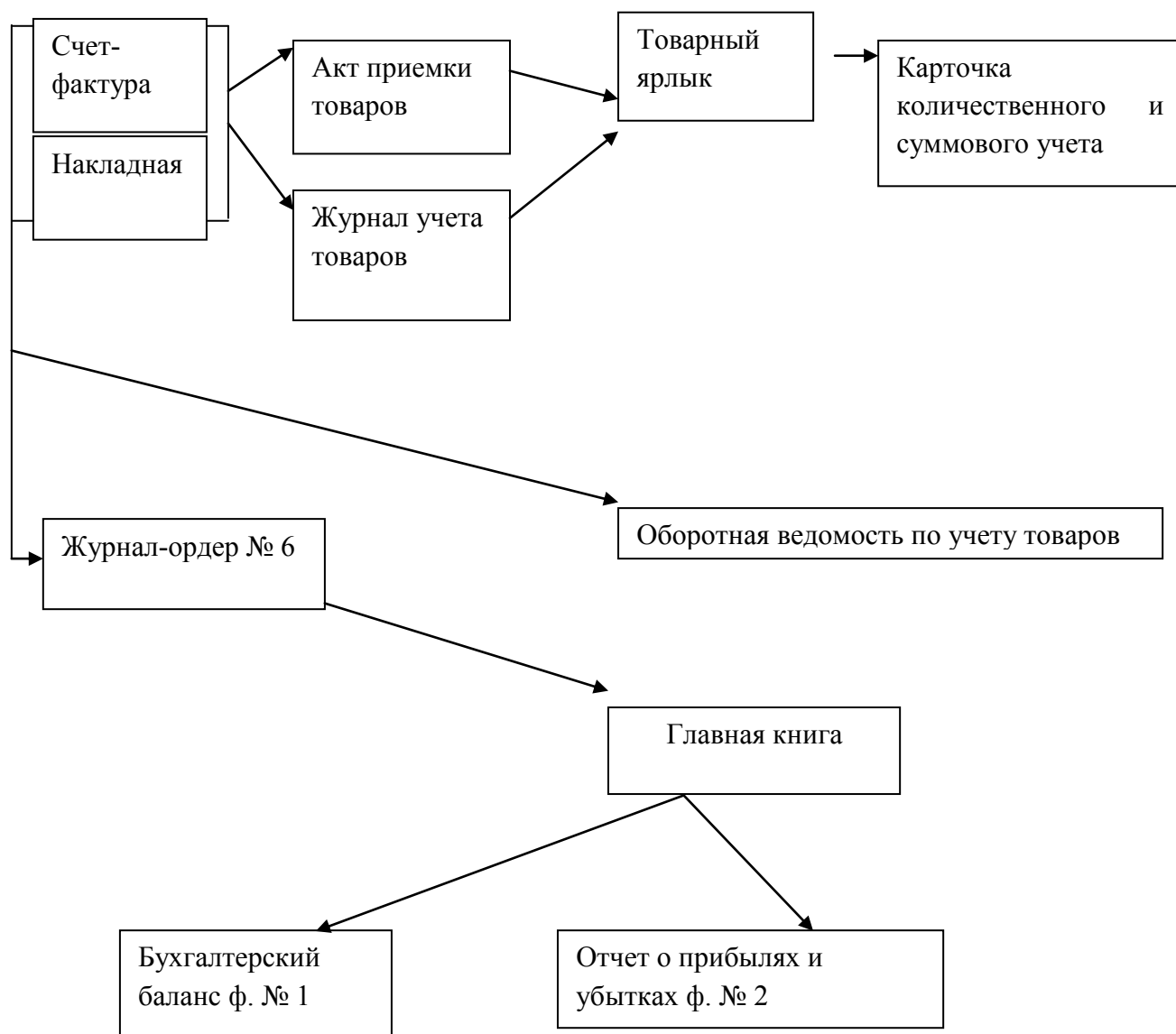
Счет-фактура выписывается не позднее даты отгрузки товара, выполнения работ, оказания услуг.

В счете-фактуре необходимо указать номер и дату товарно-отгрузочных документов, к которым прилагается счет-фактура. Счета-фактуры составляются предприятием-поставщиком (подрядчиком, исполнителем) на имя предприятия-покупателя (заказчика) не менее, чем в двух экземплярах, первый из которых не позднее даты отгрузки товара (выполнения работы, оказания услуги) представляется поставщиком покупателю. Второй экземпляр счета-фактуры остается у поставщика. Счета-фактуры подлежат обязательному учету в книгах регистрации поступления и выставления счетов. При оформлении счетов-фактур необходимо заполнять все реквизиты как поставщика (исполнителя работ, услуг), так и покупателя (заказчика), предусмотренные формой.

Счета-фактуры по импортированным товарам (работам, услугам) не выписывается, при этом счет-фактурой по товарам является грузовая таможенная декларация, а по работам, услугам акт выполненных работ или справка об оказанных услугах и платежные документы, подтверждающие фактическую уплату НДС по импортированным товарам, работам, услугам. Счетом-фактурой по экспортируемым товарам (работам, услугам) является грузовая таможенная декларация.

Счетом-фактурой при реализации товаров (работ, услуг) предприятиями, оказывающими платные услуги (работы) непосредственно населению, является кассовый чек или другие документы, подтверждающие факт оказания услуг (выполнения работ). При этом в этих документах должна выделяться сумма налога на добавленную стоимость. Счета-фактуры регистрируются и подшиваются отдельно, прошнуровываются за каждый отчетный месяц. На предоплату выписывать документ «Счет», где указать размер предоплаты и за что.

В обязательном порядке открыть по форме указанной ниже книгу регистрации поступления счетов-фактур и книгу регистрации выставления счетов-фактур, которые должны быть прошнурованы, листы пронумерованы, опечатаны печатью и заверены подписями руководителя и главного бухгалтера. На рисунке 1.4 мы увидим документооборот операций по расчетам в АО АГМК



Рисунок–1.4 Документооборот операций по расчетам в АО АГМК.

Составлено авторов согласно учетной политики в АО АГМК.

3.2 Аналитический и синтетический учет дебиторской и кредиторской задолженности АО «Алмалыкского ГМК»

Учет дебиторской задолженности в АО «Алмалыкского ГМК» ведется на следующих счетах.

Обобщение информации о расчетах с покупателями и заказчиками по дебиторской задолженности за товары, продукцию, выполненные работы, оказанные услуги осуществляется на следующем счете:

4010 «Счета к получению от покупателей и заказчиков»;

На счете 4010 «Счета к получению от покупателей и заказчиков» учитывается дебиторская задолженность по предъявленным покупателям и заказчикам расчетным документам за реализованную продукцию (товары), выполненные работы и оказанные услуги.

Счета к получению (4000) дебетуются в корреспонденции со счетами учета доходов от основной (операционной) деятельности (9000), счетами учета выбытия основных средств и других активов (9200) и прочих доходов от основной деятельности (9300) на суммы, на которые покупателям (заказчикам) предъявлены расчетные документы.

Счета к получению (4000) кредитуются в корреспонденции со счетами учета денежных средств на суммы поступивших платежей, зачета полученных авансов и т. п.

Аналитический учет по счетам к получению (4000) ведется по каждому покупателю (заказчику).

Обобщение информации о расчетах с обособленными подразделениями, дочерними и зависимыми хозяйственными обществами по дебиторской задолженности за продукцию, товары, выполненные работы, оказанные услуги осуществляется на следующих счетах:

4110 «Счета к получению от обособленных подразделений»;

4120 «Счета к получению от дочерних и зависимых хозяйственных обществ».

На счете 4110 «Счета к получению от обособленных подразделений» учитывается дебиторская задолженность.

Учет кредиторской задолженности в АО «АГМК» ведется на следующих счетах:

Обобщение информации о текущих обязательствах поставщикам и подрядчикам за товарно-материальные ценности, выполненные работы, оказанные услуги, а также полученные услуги по перевозкам, осуществляется на следующем счете:

6010 «Счета к оплате поставщикам и подрядчикам»;

Кредиторская задолженность признается просроченной, если денежные средства за поставленные товары, оказанные услуги и выполненные работы не были перечислены по истечении девяноста дней со дня фактической отгрузки товаров, выполнения работ, оказания услуг.

Счет 6010 "Счета к оплате поставщикам и подрядчикам" кредитуется на стоимость фактически поступивших товарно-материальных ценностей, принятых работ и услуг в корреспонденции со счетами учета этих ценностей или соответствующих затрат.

При предварительной оплате проводке, отражающей поступление товарно-материальных ценностей на предприятие, предшествует проводка, показывающая выдачу аванса поставщикам и подрядчикам.

Если поступившие на склады материальные ценности не соответствуют качеству, количеству, а также ценам, оговоренным в договоре, счет 6010 «Счета к оплате поставщикам и подрядчикам» кредитуется на соответствующую сумму в корреспонденции со счетом 4860 «Счета к получению по претензиям».

Аналитический учет по счету 6010 «Счета к оплате поставщикам и подрядчикам» ведется по каждому поставщику и подрядчику.

На счете 6110 «Счета к оплате обособленным подразделениям» учитываются задолженность подразделениям АО «АГМК» включаемые в

общий баланс предприятия.

По кредиту счета 6110 «Счета к оплате обособленным подразделениям» отражаются обязательства по различным видам операций перед подразделениями в корреспонденции со счетами учета товарно-материальных ценностей, денежных средств, затрат, выплат заработной платы работникам подразделения и т.д.

Основными задачами анализа дебиторской задолженности являются:

- проверка реальности и юридической обоснованности числящихся на балансе предприятия сумм дебиторской задолженности;
- проверка соблюдения правил расчетной и финансовой дисциплины;
- проверка правильности получения сумм за отгруженные материальные ценности и полноты их списания, наличие оправдательных документов при совершении расчетных операций и правильности их оформления;
- проверка своевременности и правильности оформления и предъявления претензий дебиторам, а также организация контроля за движением этих дел и проверка порядка организации, взыскания сумм причиненного ущерба и других долгов, вытекающих из расчетных взаимоотношений.

Дебиторская задолженность является источником погашения кредиторской задолженности предприятия. Если на предприятии будут заморожены денежные средства в расчетах с покупателями и заказчиками, то оно может почувствовать большой дефицит денежных средств, что приведет к образованию кредиторской задолженности, просрочкам платежей в бюджет, внебюджетные фонды, отчислений по социальному страхованию и обеспечению, задолженности по заработной плате и прочим платежам.

Поэтому каждому предприятию для улучшения финансового состояния необходимо следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, находить пути и способы, позволяющие сократить величину задолженности на предприятии.

В соответствии с Указом Президента РУз от 12.05.1995 г. N УП-1154 поставка продукции и товаров, а также выполнение работ или оказание услуг

предприятиями может осуществляться только при наличии от покупателей и заказчиков авансовых платежей (предоплаты) не менее 15 процентов. Конкретный размер предоплаты устанавливается по соглашению сторон при заключении договора, он может составлять как 15%, так и 50% или 100% от суммы договора. При этом Постановлением КМ от 24.08.2011 г. N 241 утвержден Перечень товаров (работ, услуг), при приобретении которых за счет бюджетных средств, предоплата может осуществляться в размерах более 15%.

Необходимо проводить отбор потенциальных заказчиков. Отбор можно осуществлять с помощью неформальных критериев: соблюдение платежной дисциплины в прошлом, уровень текущей платежеспособности, уровень финансовой устойчивости, экономические и финансовые возможности предприятия.

Постоянным покупателям и заказчикам целесообразно предоставлять отгрузку товара или оказание работ и услуг в кредит. Установить незначительную скидку при оплате в первые дни срока кредитования. А в случае неуплаты вовремя применять штрафные санкции, величина которых будет возрастать с каждым днем.

Необходимо ранжировать дебиторскую и кредиторскую задолженность по всем срокам возникновения, наиболее распространенная классификация предусматривает следующую группировку (дни): 0-30; 31-60; 61-90; 91-120; свыше 120.

Дебиторская задолженность признается просроченной при не поступлении денежных средств за поставленные товары, оказанные услуги и выполненные работы по истечении 90 дней со дня фактической отгрузки товаров, выполнения работ, оказания услуг, за исключением случаев, установленных законодательством (пункт 2 Указа Президента РУз "О мерах по повышению ответственности руководителей предприятий и организаций за своевременность проведения расчетов в народном хозяйстве" от 12.05.1995 г. НУП-1154).

В случаях просроченной дебиторской и кредиторской задолженности и нарушения установленных сроков проведения платежей при наличии соответствующих средств на счетах предприятий на должностных лиц налагается штраф в размере от 10 до 15 минимальных размеров заработной платы (статья 175 Кодекса об административной ответственности).

Порядок создания и использования резерва по сомнительным долгам определен пунктом 216 Приложения N 2 к НСБУ N 21.

Для создания резерва бухгалтерия предприятия должна в конце отчетного года провести инвентаризацию дебиторской задолженности. Сумма резерва определяется отдельно по каждому сомнительному долгу в зависимости от финансового состояния (платежеспособности) должника и оценки вероятности погашения долга в полной или частичной сумме.

Резерв по сомнительному долгу может создаваться, если выполняются нижеследующие условия:

- проведена инвентаризация и имеется акт инвентаризационной комиссии о дебиторской задолженности, включая сомнительной;
- задолженность возникла по расчетам за продукцию (товары, работы, услуги), то есть по основной деятельности предприятия;
- гарантии погашения задолженности отсутствуют (финансовое состояние должника, наличие судебных исков, объявление процедуры банкротства и др.).

Необходимо построить аналитический учет так, чтобы обеспечивалось получение данных о сроках погашения, об образовании просрочек, о наличии векселей и пр. Пересмотр ведения аналитического учета позволит не допускать возникновение необоснованной задолженности, повысить ее оборачиваемость, высвободить замороженные средства из расчетов с разными покупателями и заказчиками и направить их на покрытие собственных долгов, приобретение товарно-материальных ценностей и т.д.

3.3 Оценка финансового положения и анализ деятельности АО «Алмалыкский ГМК»

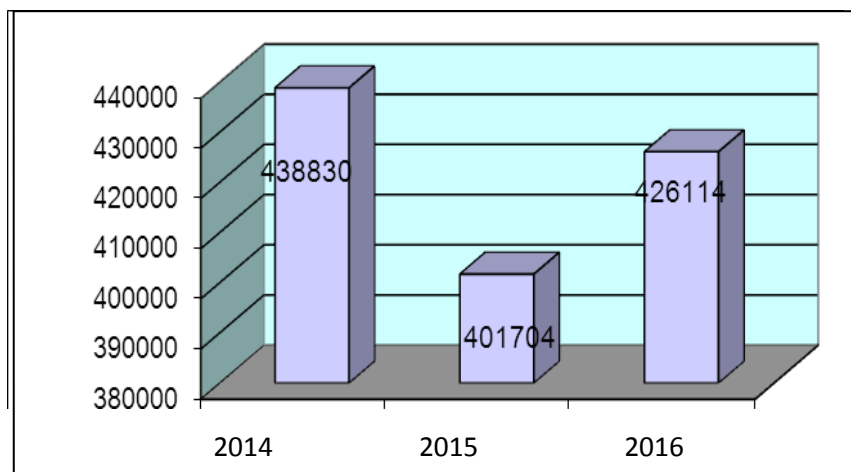
Сравнительный аналитический баланс получается из исходного баланса путем дополнения его показателями структуры, динамики и структурной динамики вложений и источников средств за отчетный период. Преимуществом такого баланса является то, что он сводит воедино и систематизирует важные показатели, характеризующие статику и динамику финансового состояния. Сравнительный баланс включает показатели горизонтального и вертикального анализа.

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 [19]

Сравнительный аналитический баланс АО «Алмалыкский ГМК» представлен в приложении Б. Данный баланс был составлен на основе годовых бухгалтерских балансов за 2014, 2015, 2016 года.

Из составленного аналитического баланса актива видно, что динамика валюты (итог) возрастает в 2016 г. по сравнению с 2014 г. на 90066 млн. сум или 12 % - положительно характеризует темп развития предприятия.

Кроме изменения внеоборотных активов, произошло не значительное изменение текущих активов с 438830 млн. сум – 2014 г. до 426114 млн. сум – 2014 г., которое составляет 12716 млн. сум мы увидим на рисунок 1.6



Рисунок–1.6. Динамика изменения оборотных активов, млн. сумм

Составлено автором по данным баланса предприятия

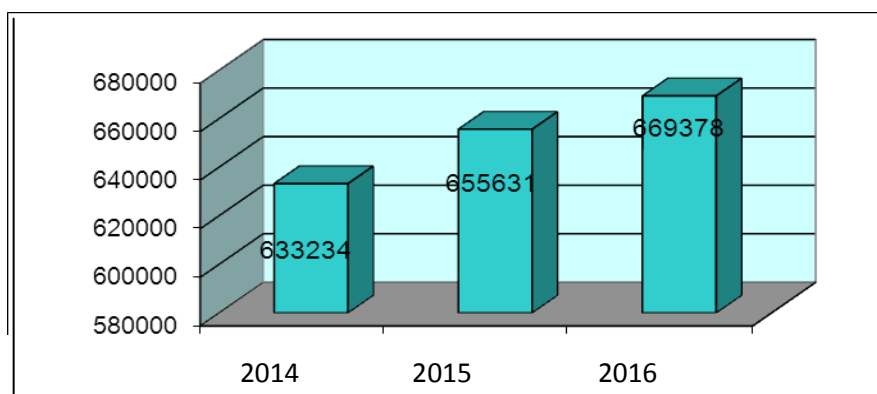
На уменьшение оборотных активов значительное влияние оказало снижение денежных средств на протяжении всего анализируемого периода - 77638 млн. сум, где удельный вес свободных денежных средств в дебиторской задолженности (4615 млн. сум или 20,61 %).

А также увеличились товарно-материальные запасы на 64005 млн. сум или 29,72 %, в связи с временными проблемами с таможенными процедурами товаров на экспорт в Дальнее зарубежье медно-молибденовой продукции в 2016 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 Б).

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 показано на рисунке 1.7. Так в 2014 г. его величина составила 633234 млн. сум, в 2015 г. - 655631 млн. сум. или 3,54 %, в 2016 г.- 669378 млн. сум. Данное увеличение оценивается положительно, поскольку увеличение раздела означает увеличение его финансовой устойчивости и снижение зависимости от заемных средств.

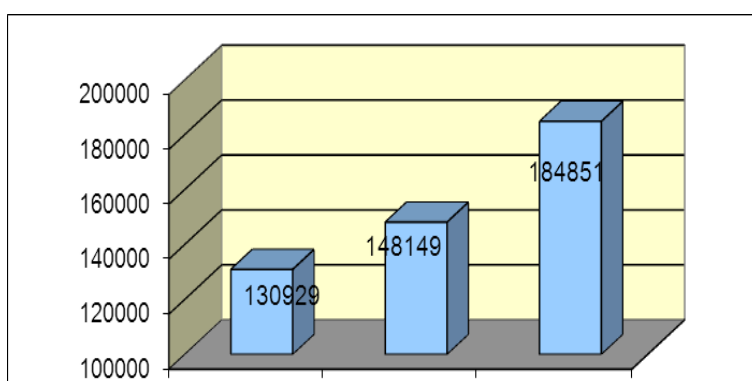


Рисунок–1.7 Динамика изменения собственного капитала, млн. сум.

Составлено автором по данным баланса предприятия

На увеличение оказали влияние изменения по некоторым статьям: резервный фонд рост на 57165 млн. сум, целевые финансовые поступления на 51215 млн. сум и снижение статьи нераспределенная прибыль на 72236 млн. сум или 52,11%.

Проведем анализ составляющих заемного капитала, динамика представлена на рисунке 1.8. На значительный рост заемного капитала повлияла кредиторская задолженность, которая составила в 2014 г. – 114769 млн. сум, в 2016 г. – 142923 млн. со сроком погашения в 2017 году, темп прироста равен 24,53 %.



Рисунок–1.8 Динамика изменения заемного капитала, млн. сум

Составлено автором по данным баланса предприятия

В данном периоде наблюдается увеличение краткосрочных банковских кредитов, в 2016 г. их величина составила 21999 млн. сум, что выше 2014 года

на 5839 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.

Можно сделать вывод, что эти изменения негативно сказались на коэффициентах ликвидности, т.е. на начало периода 2014 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.[41]

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 1.3. и сведем данные расчетов в таблицу 1.4.

Таблица 1.4–Показатели ликвидности, рентабельности, оборачиваемости комбината за период 2014-2016 гг.

Показатели эффективности систем управления комбината	2014 год	2015 год	2016 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)	11	12	16
Оборачиваемость кредиторской задолженности (в днях)	40	43	65
Оборачиваемость активов	1,3	1,3	0,9
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
Составлено автором по данным баланса предприятия			

Следует отметить, что показатели ликвидности (абсолютной, срочной, текущей) находятся в диапазоне, приближённом к оптимальным нормативным значениям ¹. Показатели платежеспособности характеризуют насколько предприятие способно погасить свои обязательства за счет собственных источников, при этом коэффициенты платежеспособности и автономии ², свидетельствуют о достаточно устойчивой структуре источников финансирования.

В 2016 году на комбинате произошло снижение показателей рентабельности³, что объясняется ростом себестоимости продукции, а также выплатами процентов по кредитам, срок погашения которых наступили в 2016 году.

¹ Нормативные данные приведены в формулах (9,10,11) из раздела 1 пункт 1.3.

² Нормативные данные приведены в формулах (14,15) из раздела 1 пункт 1.3.

³ Тот же источник, норма приведена в формулах (16,17)

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 2014 году на погашение кредитов было направлено 417,4 млн. сум и 7000 тыс.долл.США.;

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

- сумма всех активов и их источников за два года возросла на 90066 млн. сум;

- значительный рост уровня самофинансирования;

- изменился состав источников средств: доля собственных средств снижается -с 82,87 % до 78,36 % с 2014 по 2016 год. Доля заемных средств увеличилась -с 17,13 % до 21,64 %.

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

- 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;

Более тщательно рассмотрим процесс учета и контроля дебиторской задолженности в следующем пункте 2.3 текущего раздела.

3.4 Совершенствование системы учета дебиторской и кредиторской задолженности АО «Алмалыкского ГМК»

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;

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.

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. [49]

Аутсорсинг - (англ. outsourcing) передача традиционных не ключевых функций организации внешним исполнителям - аутсорсерам, субподрядчикам, высококвалифицированным специалистам сторонней фирмы; отказ от собственного бизнес-процесса. Разновидность кооперирования. [53]

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.

По мнению одних, в суде невозможно добиться справедливого решения, по мнению других, это лишние затраты, по мнению третьих, обращение в суд испортит отношения с партнерами. Такие взгляды в корне неверны, так как судебная процедура является самой цивилизованной формой разрешения долгового спора в случае неэффективности переговоров с должником. Если кредитор обладает всеми необходимыми документами (причем грамотно составленными), а также не ограничен во времени для разрешения проблемы, если финансовое состояние должника является удовлетворительным, судебное разбирательство будет эффективным. Кроме того, это единственный способ, позволяющий получить сумму основного долга и возместить причиненные убытки. Взыскание задолженности через суд эффективно по отношению к тем должникам, которые избегают возврата долга, но при этом имеют финансовую возможность его оплатить. На этой стадии взыскания задолженности самым правильным для компании-кредитора является обращение в юридическую компанию, специализирующуюся на взыскании долгов.

Стандартный набор услуг юридических фирм по судебному урегулированию споров включает:

- 1) анализ документов, подтверждающих задолженность;
- 2) разработку правовой позиции;
- 3) подготовку искового заявления и направление его в суд;
- 4) осуществление контроля за назначением рассмотрения дела;
- 5) получение решения суда;
- 6) при необходимости представление интересов кредитора в апелляционной и кассационной инстанциях;
- 7) получение исполнительного листа к взысканию задолженности.

Как показывает практика, грамотное ведение дела в суде, использование при этом отработанных технологий лишает должника возможности затягивания судебного разбирательства или уменьшения суммы предъявляемых к нему требований.

Некоторые руководители организаций пытаются в целях экономии выполнять всю юридическую работу сами, не пользуясь помощью юристов. Иногда руководитель поручает всю работу штатному юристу, считая это его прямой обязанностью. Однако опыт показывает, что при наличии в организации небольшой дебиторской задолженности с процедурой ее взыскания действительно может справиться штатный юрист, но если такие проблемы возникают часто, то наиболее эффективным является привлечение к их решению юристов со стороны. Работать следует только с профессионалами. При выборе специалиста или юридической фирмы очень важно ориентироваться на их специализацию. Некоторые юридические компании не решают проблемы фактического взыскания задолженности, а занимаются только судебным процессом. В результате цель - оплата задолженности должником - не выполняется. На самом деле, на стадии исполнения судебного решения по взысканию долга и возникают самые большие сложности, особенно в случаях, когда кредитором не была проведена полная проработка контрагента или не были оформлены должным образом документы. Настоящие профессионалы доводят дело до конечного результата, т.е. возврата денег,

решая при этом две задачи: ведение судебного процесса и взыскание долга на стадии исполнительного производства.

Еще до обращения в суд необходимо провести юридическую проверку организации-должника. Она проводится с целью определения фактического финансового состояния должника и включает проверку наличия у него активов, требуемых для погашения задолженности, а также активности проведения операций. Многие должники рассчитываются с долгом еще на стадии судебного разбирательства, так как в противном случае долг взыскивается по исполнительному листу. Немаловажным является то, что понесенные кредитором расходы по оплате юридических услуг компенсируются ему за счет должника. При расчете требований к должнику в них включают сумму основного долга, сумму неустойки (согласно договору), сумму причиненных убытков, а также сумму расходов по оплате юридических услуг. Сумма требований рассчитывается исходя из природы и характера долга. В случае спорного долга следует предъявить иск прежде всего на взыскание долга, а при положительном решении суда можно предъявить дополнительный иск о взыскании неустойки, убытков и пр. Чаще всего в суд попадают иски, связанные с непризнанием должником наличия или размера задолженности, основанным, например, на том, что им не подписаны акты выполненных работ. Если представленные кредитором документы оформлены правильно, кредитор выигрывает дело. При судебных разбирательствах с небольшой, недавно созданной фирмой истцу следует опасаться того, что должник за время судебной процедуры может перевести активы на другую фирму или исчезнуть. Поэтому одновременно с иском кредитору необходимо подать в арбитражный суд заявление об обеспечении иска, на основании которого суд имеет право наложить арест на имущество должника, в том числе на денежные средства на расчетном счете.

Итак, если дебитор отказывается оплачивать долг, а у кредитора есть все первичные документы, подтверждающие его, кредитор может обращаться с иском в суд.

Все документы должны быть оформлены в соответствии с требованиями законодательства. В отдельных случаях суды считают достаточным для подтверждения задолженности предъявление им актов выполненных работ, если они подписаны должником без возражений, что служит основанием для их оплаты. Часто же суды требуют наряду с вышеперечисленными документами представлять акты сверки расчетов с должником, причем во внимание принимается последний по дате акт сверки.

Наличие актов сверки расчетов с должником, по мнению судей, служит также признанием того, что должник совершил действия, свидетельствующие о признании долга. После перерыва течение срока исковой давности начинается заново; время, истекшее до перерыва, не засчитывается в новый срок.

Особого подхода требует ситуация, когда организация, являющаяся должником, была реорганизована, так как это вызывает дополнительные проблемы при взыскании задолженности. Однако установить конкретного правопреемника (правопреемников) взыскиваемой дебиторской задолженности по разделительному балансу не всегда возможно.

Нередко предметом судебных разбирательств становится дебиторская задолженность, переуступленная третьим лицам по договору цессии, суть которого была раскрыта выше. Например, должник может оказаться недовольным сменой кредитора и попытаться оспорить договор в суде. При этом должники обычно требуют признания договора о переуступке дебиторской задолженности договором факторинга, который предусматривает передачу денежных средств финансовым агентом клиенту в счет денежного требования клиента (кредитора) к своему должнику. А клиент по договору факторинга обязуется уступить это денежное требование финансовому агенту, являющемуся одной из сторон договора факторинга. Следовательно, по договору факторинга кредитор уступает свое право на получение задолженности в обмен на финансовые услуги.

4 Социальная ответственность

Студенту:

<i>Группа</i>	<i>Ф.И.О.</i>
<i>3-ЗБЗС1</i>	<i>Караметова Венера Энверовна</i>

<i>Институт</i>		<i>Кафедра</i>	
<i>Уровень образования</i>	<i>Бакалавр</i>	<i>Направление</i>	<i>Бухгалтерский учет, анализ и аудит</i>

<i>Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:</i>	
<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
<i>Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:</i>	
<i>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</i> - принципы корпоративной культуры исследуемой организации; - системы организации труда и его безопасности; - развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации; - Системы социальных гарантий организации; - оказание помощи работникам в критических ситуациях.	1. Основы социальной политики предприятия. 2. Прямые и косвенные стейкхолдеры предприятия. 3. Система социальных гарантий предприятия. 4. Социальное поведение сотрудников предприятия.
<i>2. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</i> - содействие охране окружающей среды; - взаимодействие с местным сообществом и местной властью; - Спонсорство и корпоративная	1. Деятельность предприятия в сфере охраны окружающей среды. 2. Взаимодействие предприятия с местным сообществом и местной властью.

благотворительность; - ответственность перед потребителями товаров и услуги (выпуск качественных товаров) - готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.	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 2017г.
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
Ассистент каф.экономики	Кашапова Э.Р.			

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3 – БЗС1	Караметова Венера Энверовна		

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 — 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. 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 1. 5

Таблица 1.5–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.

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 1.6.

Таблица 1.6—Затраты предприятия в сфере социальной ответственности за 2014 – 2016 гг.,

Направления деятельности предприятия в сфере социальной ответственности	Период / затраты, тыс. сумм		
	2014	2015	2016
Творческий потенциал и профессионализм персонала	8665	9153	9588
Охрана окружающей среды	6893	6991	7255
Работа с молодежью	2257	2358	2490
Организация досуга работников и членов их семей	3785	3890	4003
Благотворительность	2511	2750	3120
Итого	24411	25142	26456
Составлено автором согласно данным профсоюза			

По данным таблицы 1.6 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 1.7—Структура программ КСО

Направления деятельности предприятия в сфере социальной ответственности	Плановая сумма затрат на 2016 г., тыс. сумм
Творческий потенциал и профессионализм персонала	8250
Охрана окружающей среды	6500
Работа с молодежью	2500
Организация досуга работников и членов их семей	4950
Благотворительность	3000
Итого	25200
Составлено автором согласно данным профсоюза	

Как видно из таблицы 1.7, 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).

Заключение

Теоретическая часть диплома глава 1, рассматривалась по новому плану счетов. Практическая часть диплома глава 2 и глава 3, производилась на основании данных АО «Аламлыкский ГМК»

Расчеты с дебиторами и кредиторами отражаются каждой стороной в своей бухгалтерской отчетности в суммах, вытекающих из бухгалтерских записей и признаваемых ею правильными. По полученным займам и кредитам задолженность показывается с учетом причитающихся на конец отчетного периода к уплате процентов. Отражаемые в бухгалтерской отчетности суммы по расчетам с банками, бюджетом должны быть согласованы с соответствующими организациями и тождественны. Оставление на бухгалтерском балансе неурегулированных сумм по этим расчетам не допускается.

Анализ дебиторской задолженности необходим не только руководству и главному бухгалтеру организации, но и работникам ее финансовой и юридической служб, руководителям отделов маркетинга и продаж, аудиторам для того, чтобы дать объективную оценку финансового состояния организации, реальность погашения и обеспечения ею обязательств.

Суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым срок исковой давности истек, списываются по каждому обязательству на основании данных проведенной инвентаризации, письменного обоснования и приказа (распоряжения) руководителя организации и относятся на финансовые результаты у коммерческой организации или увеличение доходов у некоммерческой организации либо финансирования (фондов) у бюджетной организации.

Дебиторская задолженность показывается в бухгалтерском балансе на конец отчетного года за вычетом сумм резерва сомнительных долгов. Штрафы, пени и неустойки, признанные должником или по которым получены решения суда, арбитража об их взыскании, относятся на прочие операционные доходы и

расходы организации и до их получения или уплаты отражаются в бухгалтерском балансе получателя и плательщика соответственно по статьям дебиторской или кредиторской задолженности. Обязательным является проведение инвентаризации расчетов с дебиторами и кредиторами.

В бухгалтерском балансе сумма образованного резерва сомнительных долговотдельно не показывается. На эту сумму уменьшаются соответствующие показатели баланса, содержащие информацию о дебиторской задолженности, по которой создан резерв. Состояние дебиторской и кредиторской задолженности, их размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние предприятий. Для конкретного предприятия произведен анализ дебиторской и кредиторской задолженности.

Вывод, который можно сделать из вышесказанного: наиболее целесообразно задействовать в работе по возврату долгов сотрудников всех перечисленных служб и распределить между ними обязанности таким образом, чтобы минимизировать просроченную (а тем более безнадежную) задолженность, а также сроки ее погашения. Практическое применение методов управления дебиторской задолженностью в российских компаниях позволяет рекомендовать следующее распределение обязанностей по ее возврату:

1) финансовая служба должна вести учет дебиторской задолженности в точном соответствии с утвержденной учетной политикой компании, осуществлять ее оценку и анализ, а также представлять информацию о возникновении задолженности в разрезе клиентов и сроков. Возможно использование автоматизированной системы контроля задолженности, что позволит коммерческой службе оперативно получать такую информацию;

2) в обязанности юридической службы должно входить консультирование менеджеров по продажам о правах и обязанностях сторон, а также участие в переговорном процессе с клиентами, которые вряд ли добровольно погасят задолженность. При необходимости юридическая служба должна организовывать и сопровождать судебную процедуру возврата долга. Юристы обязаны консультировать работников службы продаж или службу

взыскания по вопросам прав и обязанностей компании и заказчиков, участвовать в переговорах, качественно проводить работу с недобросовестными заказчиками, мошенниками, должниками, которые не способны погасить долг;

3) на отдел продаж возлагается ответственность за возврат дебиторской задолженности, которая не признана безнадежной согласно действующему законодательству, в том числе организация переговоров с клиентом и применение иных "мягких" способов воздействия на них (скидки, льготы и пр.). Но при этом менеджеры должны помнить о жесткой позиции, которую они должны занимать по отношению к должникам. Только настойчивость и последовательность в требовании о возврате задолженности позволят добиться нужного результата.

При этом к сотрудникам, работа которых связана с учетом и возвратом дебиторской задолженности, должна быть разработана и применяться система их мотивации. Несмотря на то что невозможно предложить какие-то универсальные способы такой мотивации, практикой выработаны некие типовые, базовые контрольные точки для создания системы мотивации. Они должны применяться в каждой компании с учетом ее специфики и особенностей сотрудников, участвующих в команде. В качестве типовых критериев мотивации можно рекомендовать следующие.

Финансовый работник. Качество работы сотрудника финансовой службы, в обязанность которого входит предоставление информации работнику коммерческой службы о возникновении задолженности, ее сумме и других качественных характеристиках, целесообразно оценивать по полноте и своевременности предоставления такой информации. Оценка должна производиться непосредственными получателями этой информации. При этом возможно применить соответственно повышающие или понижающие коэффициенты при расчете переменной части заработной платы. Однако этот способ мотивации неприменим при наличии автоматизированной системы учета.

Сотрудник юридической службы. Для мотивации юриста можно использовать показатель суммы истребованной им дебиторской задолженности и применять в качестве вознаграждения процент от этой суммы. При этом следует иметь в виду этап, на котором находится процесс погашения долга юридическими способами: дело выиграно в суде или долг взыскан по исполнительному листу.

Работник коммерческой службы. Для того чтобы менеджер отдела продаж был нацелен не только на увеличение объема продаж, но и на оплату проданных товаров (работ, услуг), его мотивация должна основываться на показателе эффективности сбора дебиторской задолженности. Наиболее часто на практике используется расчет объемов продаж только по оплаченным товарам (работам, услугам). Менеджер должен четко знать, что чем больше денежных поступлений от клиентов, тем выше его вознаграждение.

Возможно также поставить размер вознаграждения каждого менеджера в зависимость от оборачиваемости дебиторской задолженности его клиентов. Существуют и другие способы мотивации менеджеров по продажам. Например, существует практика вычета из зарплаты менеджеров штрафов за каждый день просрочки оплаты реализованных товаров (работ, услуг), поскольку в должностной инструкции менеджера прописана его обязанность осуществления контроля выполнения клиентами договорных обязательств. Компьютерные программы позволяют менеджеру создавать отчет, по которому он может увидеть, какие убытки наносит компании (а значит, и ему) конкретный клиент.

Однако на практике такая жесткая мотивация менеджеров приводит к уходу менеджера из компании. Существует иное решение проблемы, заключающееся в создании эффективной системы управления дебиторской задолженностью, в которой работа по ее погашению осуществляется поэтапно.

Такая система позволит достичь следующих результатов:

- 1) совместная работа руководства настраивает систему управления дебиторской задолженностью;

- 2) руководство вместе с лучшими менеджерами решают проблему сохранения клиентов;
- 3) формируется четко ориентированная на потребности рынка маркетинговая стратегия;
- 4) создается эффективно работающая команда менеджеров;
- 5) руководство находится в курсе дел контрагентов, что повышает его авторитет и положительно сказывается на деловом имидже компании;
- 6) компания становится более конкурентоспособной, так как отслеживает изменения рынка.

Список используемых 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. «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).
7. 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).

8. 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).

9. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и инструкция по его применению. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н. (ред. 08.11.2010).

10. Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений ПБУ 19/02». Утв. Приказом Минфина РФ от 10 декабря 2002 г. № 126н (с изм. и доп. от 27 ноября 2006 г.)

11. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль ПБУ 18/02». Утв. Приказом Минфина РФ от 19 ноября 2002 г. № 114н.

12. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы ПБУ 17/02». Утв. Приказом Минфина РФ от 19 ноября 2002 г. № 115н (с изм. и доп. от 16 апреля 2016 г.)

13. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01». Утв. Приказом Минфина РФ от 9 июня 2001 г. № 44н (с изм. и доп. от 16 мая 2016 г.)

14. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01». Утв. Приказом Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26н (с изм. и доп. от 16 мая 2016 г.)

15. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99». Утв. Приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 32н (с изм. и доп. от 06 апреля 2015г.)

16. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99». Утв. Приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н (с изм. и доп. от 06 апреля 2015 г.)

17. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика

организации» ПБУ 1/98». Утв. Приказом Минфина РФ от 9 декабря 1998 г. № 60н (с изм. и доп. от 06 апреля 2015 г.)

18. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99». Утв. Приказом Минфина РФ от 6 июля 1999 г. № 43н (с изм. и доп. от 08 ноября 2010 г.)

19. Учетная политика и финансовая отчетность АО «Алмалыкский ГМК» за 2016-2017.

20. Статистические данные АО «Алмалыкский ГМК» за 2014-2016.

21. Ахмедов Н.А. «Проблемы рудных месторождений и повышения эффективности геологоразведочных работ», Ташкент, 2003. 234с.

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

23. Гулямов Ф.Г. Самоучитель по бухгалтерскому учету: 2-е изд., перераб. и доп. Ташкент: ООО «Norma» (Библиотека газеты «Норма» № 6/2007 2013. С.105

24. Абрамов А. Е. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия в 2-х ч. М.: Экономика и финансы АКДИ, 2005. 384 с.

25. Абрютин М.С. Экспресс-анализ финансовой отчетности. М.: Издательство «Дело и сервис», 2006. 256 с.

26. Адамов Н.А. Учет и анализ дебиторской задолженности в строительных организациях // Консультант бухгалтера. 2006. № 8. С.13-17.

27. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник /под общей редакцией В.И.Стражева М.: Высшая школа, 2005. 363 с.

28. Андреева И. НДС при списании задолженности // Расчет. 2008. № 2. С.14-18.

29. Бакаев А.С. Годовая бухгалтерская отчетность коммерческой организации. М.: Бухгалтерский учет, 2008. 237с.

30. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2007. 486 с.

31. Вакуленко Т.Г., Фомина Л.Ф. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений. СПб.: «Издательский дом Герда», 2007. 240 с.
32. Галлеев М.Ш. Дебиторская и кредиторская задолженность: острые проблемы учета и налогообложения. М.: Вершина, 2008. 126 с.
33. Гуккаев В.Б. Инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженностей // Консультант бухгалтера. 2005. № 10. С.24-28.
34. Гусева Т.М. Бухгалтерский учет: Учебно-практическое пособие. М.: Проспект, 2007. 504 с.
35. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности. М.: Издательство «Дело и сервис», 2007. 368 с.
36. Ивашкевич В.Б. Анализ дебиторской задолженности // Бухгалтерский учет. 2005. №6. С.13-17.
37. Ковалев В.В., Волкова О.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: Проспект, 2005. 548 с.
38. Ковалев В.В., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. М.: «ЭиМ», 2005. 426 с.
39. Кожин В.Я. Бухгалтерский учет. 10206 типовых проводок. М.: Экзамен, 2006. 639 с.
40. Козлова Е.П. Бухгалтерский учет в организациях. М.: Финансы и статистика, 2007. 768 с.
41. Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции. М.: Финансы и статистика, 2007. 720 с.
42. Кулаева Н. Списание кредиторской задолженности // Аудит и налогообложение. 2007. № 11. С.17-20.
43. Парушина Н.В. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности // Бухгалтерский учет. 2006. - №4. С.9-12.
44. Попова Л.В., Исакова Р.Е. Контроллинг. М.: Издательство «Дело и сервис», 2006. 192 с.

45. Пошерстник Н.В. Бухгалтерский учет на современном предприятии. М.: Проспект, 2007. 552 с.
46. Пучкова С.И. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. Учебное пособие. «ФБК-ПРЕСС», 2007. 27с.
47. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск: ООО «Новое знание», 2006. 688 с.
48. Савицкая Г.В. Экономический анализ. Учебник. М.: ООО «Новое знание», 2007. 642 с.
49. Тарасова Е.Ю. Механизм образования и ликвидации дебиторской задолженности // Аудиторские ведомости. 2006. № 7. С.11-13.
50. Хамракулов Д. Анализ просроченной задолженности // Главбух. 2005. №11. С.18-22.
51. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 2005. 135с.
52. ШимДж.К., Сигел Дж. Г. Финансовый менеджмент. М.: Филинь, 2005. 256с.

Приложение А

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 Б

Сравнительный аналитический баланс АО «Алмалыкский ГМК»

Показатель баланса	В абсолютных величинах, млн.сум			В удельных весах, %			Изменения 2014 г. к 2016 г.		
							В абсолютных величинах, млн.сум.	В структуре, %	Темп прироста
	2014	2015	2016	2014	2015	2016			
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Алгоритм расчета				Гр.1/Б2008×100	гр.2/Б2009×100	гр.3/Б2010×100	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

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

