

Таблица 2

Отчет о доходах и расходах при полной себестоимости	
Показатель	Сумма, тыс.тенге
1. Доход от реализации продукции	436138,7
2. Себестоимость реализованной продукции	398489,0
3. Операционный доход, т.е. доход от основной деятельности (стр. 1–стр. 2)	37649,7

При составлении отчета о расходах и доходах на базе исчисления усеченной себестоимости, внимание будет фиксироваться на делении затрат на постоянную и переменную части.

Таблица 3

Отчет о доходах и расходах при усеченной себестоимости	
Показатель	Сумма, тыс.тенге
1. Доход от реализации продукции	436138,7
2. Переменная часть себестоимости реализованной продукции	260188,7
3. Маржинальный доход (стр. 1 – стр. 2)	175950,0
4. Постоянные расходы	138300,3
5. Операционный доход (стр. 3 – стр. 4)	37649,7

В таблице 3 приведена форма отчета о доходах и расходах, которая должна составляться при формировании усеченной себестоимости на зерноперерабатывающих предприятиях. Как видно, на первом этапе по данной форме рассчитывается маржинальный доход (разница между доходом от реализации продукции и всеми переменными затратами), а на втором этапе - из маржинального дохода вычитаются постоянные затраты и определяется операционный доход.

Следовательно, на предприятиях по переработке необходимо исчислять как полную, так и усеченную себестоимость для различных целей. Полную себестоимость можно использовать для определения цены реализации и проверки ее обоснованности. Усеченную себестоимость можно применять для решения внутренних задач, направленных на проведение технико-экономического анализа и принятия оперативных управленческих решений; оперативного определения взаимосвязи между объемом производства, затратами и доходом, а, следовательно, прогнозировать поведение себестоимости и отдельных видов расходов при

изменении деловой активности, что существенно упростит процесс нормирования, учет и контроль резко сократившегося числа затрат, в результате себестоимость становится более обозримой. По усеченной себестоимости можно формировать внутреннюю цену.

Список литературы:

1. Аксененко А.Ф. Себестоимость в системе управления отраслью: (Учет и анализ). – М.: Экономика, 1984. –168 с.
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. – М.: «Финстатинформ», 2000. – 533 с.
3. Калдыбаев О., Тимирбаев А. Экономика предприятия (фирмы): Учебное пособие. – Алматы: «Санат», 1997. – 208 с.
4. Карпова Т.П. Управленческий учет. – Москва: Аудит, ЮНИТИ, 2012. – 350 с.
5. Слабинский В.Т. Процессный учет и анализ затрат на производство. - М.: Финансы и статистика, 1982. – 144 с.

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ КЛЮЧЕВЫХ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Кононова Е.А.

*студентка 2 курса магистратуры
факультета дистанционного обучения
ФГБОУ ВО РЭУ им. Плеханова,
117997, г. Москва, Стремянный переулок, 36*

KEY CHARACTERISTICS OF APPROACHES TO DEBT IN ORGANIZATIONS

Kononova E.A.

*student of Plekhanov Russian University of Economics
117997, Moscow, Stremyanny lane, 36*

Аннотация

В данной статье ключевой идеей является высокая значимость анализа дебиторской и кредиторской задолженности в организации. А также представлен и рассмотрен подробный порядок проведения анализа этих задолженностей организации и методы управления задолженностью.

Abstract

In this article, the key ideal is the high importance of the analysis of receivables and payables in organizations. A detailed procedure for conducting debt analysis is also presented and reviewed.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, анализ, управление, финансовое состояние, организация.

Keywords: accounts receivable, accounts payable, analysis, management, financial condition, organization.

В настоящее время и в условиях современного экономического состояния на рынке дебиторская и кредиторская задолженность – вполне естественное явление для расчетов как между юридическими, так и между физическими лицами. Вышеупомянутые задолженности – это составляющие бухгалтерского баланса организации. Датой возникновения этих задолженностей являются момент несоответствия дата появления обязательства и даты расчетов по ним. В данной ситуации, сложившейся на рынке невозможно представить организацию без той или иной формы задолженности. Каждая организация существует и функционирует только когда в организации существует и активные, и пассивные обязательства. И зачастую недостаточно внимания уделяют управлению дебиторской и кредиторской задолженности.

В каждом хозяйственном цикле денежные средства и платежи в виде авансов должны возвращаться в организацию с прибылью. Дебиторская задолженность практически на первом месте по формированию финансовых потоков, или, иными словами, «платежей». А если рассматривать кредиторскую задолженность, когда она выступает долговым обязательством организации, то она всегда содержит суммы потенциальных выплат, нуждающихся в постоянном бухгалтерском наблюдении и контроле.

Стабильное финансовое состояние организации одно из главных пунктов для хорошего и эффективного функционирования на рынке. Дебиторская и кредиторская задолженность организации влияют на это финансовое состояние практически в самой большей степени, например, как размеры балансовых остатков по этим задолженностям, так и период оборачиваемости каждой из них. Необходимо устанавливать с контрагентами такие условия договоров, чтобы те, в свою очередь, обеспечивали своевременное и достаточное поступление денежных средств для осуществления платежей кредиторам. Данные условия являются главной целью управления динамикой дебиторской задолженности. И примерно такие же условия необходимо прописывать в договорах для эффективного управления движением кредиторской задолженности. Сроки и размеры платежей в зависимости от поступления денежных средств от покупателей являются основой для условий договоров с кредиторами. В конечном счете, для определения процесса планирования управления задолженностью в организации изначально необходимо понять условия договоров. Но организация должна принимать долги, которые относятся именно к тому периоду, в котором они

образовались. Тем самым, в этот момент, в момент определения правильности условий в договоре с контрагентами организация удовлетворяет одну из всех своих многочисленных потребностей организации, а именно потребность в необходимом уровне денежных средств в ней.

Прибыль компании очень важный аспект в ее деятельности. И именно на нее большее влияние оказывает управление дебиторской задолженностью. Она также определяет политику предоставления скидок контрагентам, чья деятельность малоэффективна и определенную, наиболее подходящую политику расчетов с ними. Пути ускорения взимания долгов и уменьшение безнадежных и сомнительных долгов тоже зависит от корректности управления дебиторской задолженностью. Кроме того, важно учесть условия договоров продажи, так как именно в частности от них зависит достаточный объем получаемых денежных средств в организации. Пути управления дебиторской задолженностью различны. К ним могут относиться и учет поставок, и оформление счетов, и установление характера дебиторской задолженности. Оценивание возможных затрат и потерь, т.е. упущенная выгода от неиспользования средств, вместо того, чтобы их инвестировать, также является важным аспектом управления дебиторской задолженностью.

Если говорить о методике управления дебиторской задолженностью, то можно сказать, что оно основано на двух методах. Первый метод заключается в сравнении полученной дополнительной маржи от разового финансирования, с затратами и потерями, возникающими при изменении учетной политики в вопросе реализации продукции. Суть второго метода заключается в сопоставлении и дальнейшей оптимизации дебиторской и кредиторской задолженностей по уровню кредитоспособности, времени отсрочки платежа, подходам к скидкам.

Если организация ставит перед собой цель – уменьшить поступление денежных средств, то она должна использовать различные образцы договоров, которые адаптированы под конкретного контрагента, например, с гибкими условиями формы оплаты и ценообразования. С целью эффективного управления дебиторской задолженностью необходимо особое внимание уделить анализу всех имеющихся дебиторов у организации. При этом анализируя реальную стоимость имеющейся дебиторской задолженности в организации, можно понять на какую конкретно сумму нужно рассчитывать организации или какую сумму резерва необходимо будет создать, если задолженность безнадежная или сомнительная. Контроль за соотношением дебиторской

задолженности к кредиторской, а также разработке политики авансовых расчетов и предоставления коммерческих кредитов тоже является неотъемлемой частью анализа динамики дебиторской задолженности.

Перед организацией могут формироваться различного рода цели, например, это может быть скорая реализация или списание не используемых запасов или устаревшей и непригодной для продажи продукции, необходимо очень подробно проанализировать сроки дебиторской задолженности. Такая же ситуация складывается в том случае, если товары сезонные. Если товар является скоропортящимся, тогда необходимо относить его на краткосрочную дебиторскую задолженность и, по возможности, применять оплату при поставке. Оценивание финансового состояния и платежеспособности потенциального покупателя следует принимать во внимание добросовестность покупателя и имущественное обеспечение. Дебиторскую задолженность можно классифицировать по срокам оплаты, с целью выявления покупателей, которые не соблюдают сроки платежа. Также существует практика дисконтирования просроченных платежей. Организация в праве использовать такое понятие, как «факторинг». Это, своего рода, возможность продать права на взыскание дебиторской задолженности третьим лицам, если, в дальнейшем, это приведет в чистой экономии. Однако, нужно понимать, что при совершении сделки факторинга может потребоваться раскрытие информации конфиденциального характера. Но в такой ситуации не стоит забывать, что факторинг является преимуществом для всех сторон сделки. Продавцы могут получить деньги до того, как реализовали товар или услугу, а посредник, или третье лицо, имеет доход в виде доли от этой задолженности покупателя. Одним из основных преимуществ факторинга является инкассация задолженности, что позволяет финансировать оборотный капитал. Также факторинговая компания берет на себя ответственность за все риски, в том случае, если является страховщиком сделки. Все эти преимущества позволяют эффективно развиваться малому и среднему бизнесам.

Рассмотрение вопроса управления дебиторской задолженностью занимает одно из первых мест в финансовой литературе, в то время как вопросы управления кредиторской задолженностью встречаются намного реже. Но именно вопросы управления кредиторской задолженностью должны занять приоритетную позицию, так как управление этой задолженностью является важным аспектом финансового менеджмента. Статус компании, ее существование, а в дальнейшем ее успех зависит от того, насколько эффективно будет производиться данное управление. С целью избежания недостатков в управлении кредиторской задолженностью изначально необходимо раскрыть организационные и экономические особенности

природы кредиторской задолженности. Имеется ввиду, каким именно образом она появилась и каковы причины этого появления. В дальнейшем необходимо определить систему показателей, которые очень подробно передадут состояние и оценку эффективности кредиторской задолженности. После того, как организация проанализирует все вышеперечисленные аспекты, касаемо кредиторской задолженности, она должна установить подходящую и оптимальную методику управления этой задолженностью. И на заключительном этапе предложить такие методы, которые повышают эффективность управления кредиторской задолженностью на основе ее оптимизации. При правильном и грамотном управлении такая задолженность должна стать дополнительным и более дешевым источником привлечения заемных средств. Важную роль в этом вопросе играет менеджер. Он должен самостоятельно разработать и использовать четкую стратегию по отношению к каждому отдельному контрагенту, для того чтобы они соответствовали целям обеспечения финансовой устойчивости компании, а также влияли на увеличение ее прибыльности и конкурентоспособности. Во время разработки данной стратегии менеджеры должны подробно изучать и находить решение таких задач как: максимизация прибыли и минимизация потерь в организации, достижение динамичного развития, а также повышение кредитоспособности организации. Как только эти задачи будут выполнены, будет определена максимальная финансовая устойчивость организации. Также необходимо максимальном объеме использовать все источники заемных средств и не забывать обращать внимание на возможность выплаты этих средств в дальнейшем. А также сопоставлять возможности и сильные стороны организации с методами привлечения заемных денежных средств.

Для правильного и безубыточного функционирования организации нужно уделять внимание дебиторской и кредиторской задолженности чуть ли ни в первую очередь. Проведение внутренних мероприятий по контролю касаемо анализа и оценки задолженностей позволяет вовремя получать руководству организации и ее собственникам информацию о недостатках в данном направлении. Это также дает возможность дать корректную оценку фактическому использованию денежных и материальных ресурсов. Осуществление контроля за динамикой дебиторской и кредиторской задолженности необходимо для повышения эффективности расчетно-платежной дисциплины. Важным аспектом контроля является обрачиваемость задолженности организации. Эффективное управление кредиторской задолженностью обеспечивает организацию оборотными средствами для непрерывной деятельности. Только комплексный подход к анализу задолженности и в дальнейшем определения эффективного метода управления ею,

позволит снизить риск несостоятельности и банкротства организации.

Литература:

1. Антонова О.В. Методические подходы к анализу дебиторской и кредиторской задолженности как фактор эффективного управлению ею. URL: <http://www.rusnauka.com/pdf/235372.pdf>

2. Смирнова О.А. Система управления дебиторской и кредиторской задолженности: формирование в современных условиях // Научный диалог: экономика и управление — Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс»

3. Трухина Т.Г., Гурлева Е.А., Волченко А.М., Ильина А.В. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью хозяйствующего субъекта // Молодой ученый. — 2017. — № 5.

4. Финансы организаций // Росстат. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/graf_zado1.htm

5. Шишова Л.И., Вагапова Х.Ю. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии. URL: <http://edrf.ru/article/11-04-2018>

6. Щербак А.В., Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как основа обеспечения финансовой устойчивости предприятия // Молодой учёный №2 (240) январь 2019 г.

УДК 330

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Курцадзе Нано Имедаевна,

*Волгоградский государственный технический университет,
г. Волгоград, Российская Федерация*

Курцадзе Анна Имедаевна,

*Волгоградский государственный технический университет,
г. Волгоград, Российская Федерация*

Оноприенко Юлия Геннадиевна,

*к.э.н., доцент кафедры «Менеджмент и финансы
производственных систем»,*

*Волгоградский государственный технический университет,
г. Волгоград, Российская Федерация*

Магеррамова Фируза Наил кызы,

*Волгоградский государственный технический университет,
г. Волгоград, Российская Федерация*

Гасанова Залина Владиславовна ,

*Волгоградский государственный технический университет,
г. Волгоград, Российская Федерация*

STATE SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

Kurtzadze Nano Imedovna,

*Volgograd State Technical University,
Volgograd, Russian Federation*

Onoprienko Julia Gennadievna,

*Ph.D., associate professor of the department "Management and finance of industrial systems",
Volgograd State Technical University,*

Volgograd, Russian Federation

Magerramowa Firuza Nail kizi

*Volgograd State Technical University,
Volgograd, Russian Federation*

Gasanova Zalina Vladislavovna

*Volgograd State Technical University,
Volgograd, Russian Federation*

Аннотация

В статье дана краткая характеристика развития малого и среднего предпринимательства в России. Рассмотрена система поддержки и регулирования предпринимательства в нашей стране. Выделены основные функции и меры государства, необходимые для поддержки предпринимательской деятельности.

Abstract

The article gives a brief description of the development of small and medium-sized enterprises in Russia. The system of support and regulation of entrepreneurship in our country is considered. The main functions and measures of the state necessary to support entrepreneurial activity are highlighted.