

**МИНИСТЕРСТВО ПО РАЗВИТИЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ И КОММУНИКАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН
ТАШКЕНТСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИНФОРМАЦИОННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ**

К защите
Зав. кафедрой

«_____» _____ 2016 г.

ВЫПУСКНАЯ РАБОТА

на тему:

**«Контроль дебиторской и кредиторской задолженностей и
анализ их влияния на финансовое состояние в предприятиях
связи»**

Выпускник _____	Когай К.П.
подпись	ф.и.о
Руководитель _____	Иванова И.С.
подпись	ф.и.о
Рецензент _____	Юлдашева С.А.
подпись	ф.и.о
Консультант _____	Салибаев Х.Н.
подпись	ф.и.о
Консультант по БЖД и Э _____	Амурова Н.Ю.
подпись	ф.и.о

Ташкент 2016

**МИНИСТЕРСТВО ПО РАЗВИТИЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ И КОММУНИКАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН
ТАШКЕНТСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИНФОРМАЦИОННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ**

Факультет «Экономика и менеджмент в сфере ИКТ»
Кафедра «Экономика в сфере ИКТ»
Направление: 5230100 Экономика (по отраслям и сферам)

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой

« ____ » _____ 2016 г.

ЗАДАНИЕ

на выпускную работу студента:
Когай Ксению Павловну

на тему: «Контроль дебиторской и кредиторской задолженностей и анализ их влияния на финансовое состояние в предприятиях связи»

- 1. Тема утверждена приказом по университету:** 14.12.2015 г. №1322-19
- 2. Срок сдачи законченной работы:** 28.05.2016 г.
- 3. Исходные данные к работе:** Произведения Президента Республики Узбекистан; законодательные акты РУз; указы и постановления Президента Республики Узбекистан; постановления Кабинета Министров Республики Узбекистан; работы ведущих ученых-экономистов в области финансового анализа; отчетные данные АК «Узбектелеком»; учебники и учебные пособия по экономике.
- 4. Содержание расчетно-пояснительной записки (перечень подлежащих к разработке вопросов):** сущность кредиторской и дебиторской задолженности, влияние дебиторской и кредиторской задолженности на финансовую устойчивость предприятия, пути снижения дебиторской и кредиторской задолженности, анализ состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженности.
- 5. Перечень графического материала:** Основные экономические показатели за 2013-2014 гг. Анализ доходов от основной деятельности филиалов АК «Узбектелеком» за 2013-2014 гг. Представлен сравнительный аналитический баланс на предприятии АК Узбектелеком 2013-2014. Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей. Классификация природных ресурсов.
- 6. Дата выдачи задания:** 05.01.2016 г.

Руководитель _____

Задание принял _____

7. Консультанты по отдельным разделам выпускной работы

	Наименование раздела работы	Консультант	Подпись, дата	
			Задание выдал	Задание получил
1.	Теоретические основы кредиторской и дебиторской задолженности	Иванова И.С	05.01.2016	05.01.2016
2.	Анализ дебиторской и кредиторской задолженности АК «Узбектелеком» за 2013-2014гг	Иванова И.С	12.02.2016	12.02.2016
3.	Методы контроля дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия	Иванова И.С	17.03.2016	17.03.2016
4.	Безопасность жизнедеятельности и экология	Амурова Н.Ю.	08.04.2016	08.04.2016

8. График выполнения работы

	Наименование раздела работы	Срок выполнения	Подпись руководителя (консультанта)
1.	Теоретические основы кредиторской и дебиторской задолженности.	31.03.2016	
2.	Анализ дебиторской и кредиторской задолженности АК «Узбектелеком» за 2013-2014 гг.	30.04.2016	
3.	Методы контроля дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия.	15.05.2016	
4.	Безопасность жизнедеятельности и экология.	26.05.2016	

Выпускник _____ « » мая 2016г.
 Руководитель _____ « » мая 2016г.

В данной выпускной работе исследуются вопросы анализа дебиторской и кредиторской задолженностей. Даются рекомендации по снижению дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия связи.

Ушбу битирув ишда дебиторлик ва кредиторлик қарздорликлари масалалари тахлили кўриб чиқилган. Алоқа корхоналари дебиторлик ва кредиторлик қарздорликли камайтири бўйича тавсиялар берилди.

In this graduation work we investigate the analysis of receivables and payables. Recommendations on reduction of receivables and payables of the enterprise connection.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРЕДИТОРСКОЙ И ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	
1.1 Сущность кредиторской и дебиторской задолженности.....	7
1.2 Виды кредиторской и дебиторской задолженности.....	11
1.3 Политика управления дебиторской и кредиторской задолженностью.....	16
2. АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ АК «УЗБЕКТЕЛЕКОМ»"	
2.1 Основные показатели экономического развития и характеристика АК Узбектелеком	22
2.2 Анализ состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженности.....	26
2.3 Влияние дебиторской и кредиторской задолженности на финансовую устойчивость предприятия.....	31
3. МЕТОДЫ КОНТРОЛЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	
3.1 Мониторинг управления дебиторской задолженностью.....	39
3.2 Пути снижения дебиторской и кредиторской задолженности.....	47
4. БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЭКОЛОГИЯ	
4.1 Психофизиологическая нагрузка на человека.....	58
4.2 Влияние метеорологических условий производственной среды на организм человека.....	64
4.3 Техносфера. Ресурсы техносферы.....	69
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	73
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	77

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы определяется ее особой ролью в процессе управления экономической деятельностью предприятия и обеспечения экономической эффективности его деятельности. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью составляет основу управления денежными потоками предприятия и является важнейшим показателем при финансовом мониторинге экономической деятельности.

Постоянный мониторинг управления дебиторской и кредиторской задолженности имеет огромное значение в процессе управления для определения финансовой устойчивости предприятия, т.к. позволяет не только успешно распределять финансовые потоки, но и успешно прогнозировать основные изменения, чтобы избежать большого количества проблем и повысить уровень конкурентоспособности предприятия на современном рынке, что очень важно для предприятий.

Рыночная экономика Республики Узбекистан развивается, приобретает силу и конкуренция как основной механизм регулирования хозяйственного процесса. Конкурентоспособность любому хозяйствующему субъекту может обеспечить только правильное управление движением финансовых ресурсов и капитала, находящихся в его распоряжении.

Как отмечалось в докладе президента Республики Узбекистан И.А.Каримова: «Наша главная цель – несмотря на трудности, решительно идти вперед, последовательно продолжая осуществляемые реформы, структурные преобразования в экономике, создавая еще более широкие возможности для развития частной собственности, предпринимательства и малого бизнеса». {11}

Целью выпускной работы является анализ и контроль дебиторской и кредиторской задолженностей и определения путей их снижения на примере деятельности АК «Узбектелеком».

Для достижения поставленной цели, необходима реализация следующих задач:

- представить развернутую характеристику понятия "дебиторская задолженность", "кредиторская задолженность";
- рассмотреть сущность и виды кредиторской и дебиторской задолженностей;
- провести анализ динамики дебиторской и кредиторской задолженностью АК «Узбектелеком». За 2013-2014гг
- определить основные направления совершенствования системы управления кредиторской и дебиторской задолженности предприятия и дать рекомендации по их снижению.

Объектом исследования выпускной работы является производственно финансовая деятельность АК «Узбектелеком».

Предметом исследования выпускной работы является кредиторская и дебиторская задолженность АК «Узбектелеком». За 2013-2014гг

Степенью изученности темы выпускной работы являются теоретические и методологические исследования, является труды Президента Республики Узбекистан И.А.Каримова, зарубежных ученых-финансистов, ученых-бухгалтеров Республики Узбекистан, таких: Асомиддин Умаров, Сухроб Мамадалиев, Шохрух Бутаев, Элдор Разаков, Ольга Фоменко, Ойбек Кодиркулов, Кристина Прокудина, Лаврушин О.И, Бурмистрова, Л.М, Левкович, О.А.

Научная новизна выпускной работы состоит в том , что предложены новые пути взыскания дебиторской задолженности на предприятии связи.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ

1.1 Сущность кредиторской и дебиторской задолженности

Важнейшей составляющей финансов предприятия является кредиторская и дебиторская задолженности.

Дебиторская задолженность - сумма долгов, причитающихся предприятию, организации или учреждению от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. Источником покрытия дебиторской задолженности являются отвлеченные из оборота собственные средства.

Возникновение дебиторской задолженности при системе безналичных расчетов представляет собой объективный процесс хозяйственной деятельности предприятия.

Уровень дебиторской задолженности определяется многими факторами: вид продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, принятая на предприятии система расчетов и др. Последний фактор особенно важен для финансового менеджера

Дебиторская задолженность - важный компонент оборотного капитала. Когда одно предприятие продаёт товары другому предприятию, совсем не значит, что стоимость проданного товара будет оплачена немедленно.

По экономическому содержанию дебиторская задолженность является: задолженностью покупателей за отгруженные товары и сданные работы, не оплаченные в срок, а также за товары, документы по которым не переданы в банк на инкассо в обеспечение ссуд; превышением задолженности рабочих и служащих по ссудам, полученным на индивидуальное жилищное строительство и на приобретение товаров в кредит, над банковскими ссудами, выданными на эти цели, и др.

Дебиторская задолженность может быть представлена следующими статьями: дебиторская задолженность по основной деятельности и дебиторская задолженность по прочим операциям.

Суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, с разрешения руководителя предприятия или организации списывается в убыток с сообщением об этом вышестоящему органу. Лица, виновные в пропуске сроков исковой давности, несут ответственность.

В свою очередь, дебиторская задолженность относится к высоколиквидным активам организаций, обладающим повышенным риском. Большой объем просроченной и безнадежной дебиторской задолженности существенно увеличивает затраты на обслуживание заемного капитала, повышает издержки организации, что влечет уменьшение фактической выручки, рентабельности и ликвидности оборотных средств, а значит и негативно сказывается на финансовой устойчивости, повышает риск финансовых потерь компании.

Кредиторская задолженность возникает при покупке "в кредит" или при займах различного рода. Краткосрочные кредиты включаются в текущие обязательства в балансе; эти кредиты должны быть оплачены в течение года. Если покупки в кредит являются причиной задолженности, то используют рубрику "коммерческая кредиторская задолженность". Долгосрочные кредиты - те, которые не оплачены в течение года. Это могут быть коммерческие кредиты, но чаще это задолженность держателям облигаций или долговых обязательств. Последние обычно имеют право получить процент, а коммерческие кредиторы - нет. Однако последние предоставляют скидку за своевременный платеж, что является тем же начислением процентов. Кредиторская задолженность всех типов представлена в балансе по суммам, которые компания собирается заплатить. В случае долгосрочных займов они могут отличаться от суммы, первоначально взятой в заем, или от суммы, которая должна быть выплачена для погашения займа на дату составления баланса.

Экономическая сущность кредиторской задолженности состоит в том, что это не только часть имущества организации, как правило, денежные средства, но и товарно-материальные ценности, например в обязательствах по товарному кредиту. Как правовая категория кредиторская задолженность - особая часть имущества организации, являющаяся предметом обязательных правоотношений между организацией и ее кредиторами. Организация владеет и пользуется кредиторской задолженностью, но она обязана вернуть или выплатить данную часть имущества кредиторам, которые имеют права требования на нее. Данная часть имущества суть долги организации, чужое имущество, чужие денежные средства, находящиеся во владении организации-должника.

Таким образом, кредиторская задолженность имеет двойственную юридическую природу: как часть имущества она принадлежит организации на праве владения или даже праве собственности относительно полученных заимообразно денег или вещей, определенных родовыми признаками; как объект обязательственных правоотношений - это долги организации перед кредиторами, то есть лицами, правомочными на истребование или взыскание от организации указанной части имущества.

С учетом отмеченных признаков кредиторскую задолженность можно было бы определить как часть имущества организации, являющуюся предметом возникших из различных правовых оснований долговых обязательств организации-дебитора (должника) перед управомоченными лицами кредиторами, подлежащую бухгалтерскому учету и отражению в балансе в качестве долгов организации-балансодержателя.

Источником удовлетворения требований кредиторов при ликвидации юридического лица, признании его несостоятельным (банкротом), а также в тех случаях, когда при реорганизации юридического лица его кредиторы требуют прекращения или досрочного исполнения обязательства, должником по которому является это юридическое лицо, и возмещения убытков, будет все имущество организации. В зависимости от прав других лиц в составе

имущества организации можно выделить две различные части: собственный капитал и кредиторскую задолженность. Собственный капитал - часть имущества организации, на которую не имеют каких-либо прав никакие другие лица. В смысловом значении собственного капитала в ряде правовых норм используют понятие чистых активов, с которым связывается определенная величина уставного капитала хозяйственного общества, который не может быть меньше стоимости чистых активов, иначе гарантии интересов кредиторов общества станут нереальными. Величину собственного капитала или чистых активов определяют путем уменьшения общей балансовой стоимости имущества организации на сумму кредиторской задолженности.

Таким образом, во-первых, кредиторская задолженность входит в состав имущества организации; во-вторых, имущество организации за вычетом кредиторской задолженности является ее собственным капиталом, или чистыми активами: в-третьих, объектом взыскания со стороны кредиторов будет все имущество организации, включая кредиторскую задолженность. Погашение кредиторской задолженности в добровольном порядке. Если кредитор по наступлении сроков исполнения обязательства не обращается к организации-дебитору с требованием о выплате долгов, кредиторская задолженность остается в распоряжении дебитора, и он может либо вернуть кредитору долги по собственной инициативе, либо использовать не востребованные средства в составе своего имущества.

Невозврат долга влечет за собой применение к должнику определенных имущественных санкций: { 17, с 258 }

-взыскание неустойки, предусмотренной договором; штрафов, установленных законом;

-процентов за пользование чужими денежными средствами вследствие их неправомерного удержания, уклонения от их возврата, иной просрочки в их уплате.

Кредиторы могут взыскать с дебитора и убытки, причиненные им несвоевременным возвратом или невозвратом долгов: по общему правилу убытки возмещаются в части, не покрытой неустойкой или процентами, взыскиваемыми за пользование чужими денежными средствами.

Невозврат долгов может привести к возбуждению в арбитражном суде дела о несостоятельности (банкротстве) организации-дебитора.

1.2 Виды кредиторской и дебиторской задолженности

Для эффективного управления долгами компании необходимо, в первую очередь, определить их оптимальную структуру для конкретного предприятия и в конкретной ситуации: составить бюджет кредиторской задолженности, разработать систему показателей (коэффициентов), характеризующих, как количественную, так и качественную оценку состояния и развития отношений с кредиторами компании и принять определенные значения таких показателей за плановые. Вторым шагом в процессе оптимизации кредиторской задолженности должен быть анализ соответствия фактических показателей их рамочному уровню, а также анализ причин возникших отклонений. На третьем этапе, в зависимости от выявленных несоответствий и причин их возникновения, должен быть разработан и осуществлен комплекс практических мероприятий по приведению структуры долгов в соответствие с плановыми (оптимальными) параметрами.

В современной хозяйственной практике дебиторская задолженность классифицируется по следующим видам: { 18, с 245 }

- дебиторская задолженность за товары, работы, услуги, срок оплаты которых не наступил;
- дебиторская задолженность за товары, работы, услуги, неоплаченные в срок;
- дебиторская задолженность по векселям полученным;

- дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом;
- дебиторская задолженность по расчетам с персоналом;
- прочие виды дебиторской задолженности (задолженность дочерних и зависимых обществ; задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал; авансы выданные).

По характеру образования дебиторская задолженность делится на нормальную и неоправданную. К нормальной задолженности предприятия относится та, которая обусловлена ходом выполнения производственной программы предприятия, а также действующими формами расчетов (задолженность по предъявленным претензиям, задолженность за подотчетными лицами, за товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил). Неоправданной дебиторской задолженностью считается та, которая возникла в результате нарушения расчетной и финансовой дисциплины, имеющих недостатков в ведении учета, ослабления контроля за отпуском материальных ценностей, возникновения недостач и хищений (товары отгруженные, но неоплаченные в срок, задолженность по недостачам и хищениям и др.).

К дебиторской задолженности по прочим операциям относятся такие статьи, как авансы служащим, авансы филиалам, депозиты как гарантия долга, дебиторская задолженность по финансовым операциям (дебиторская задолженность по дивидендам и процентам) и др.

Безнадежные поступления по дебиторской задолженности - это убытки или расходы, обусловленные тем, что часть дебиторской задолженности оказывается не оплаченной покупателями. На момент реализации продукции предприятие не располагает информацией о том, какая часть счетов не будет оплачена. Поэтому при оценке дебиторской задолженности начисляется определенная скидка для этих поступлений. В финансовой отчетности она отражается в дополнительной статье "Скидка для безнадежных поступлений"

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

Просроченная дебиторская задолженность, в свою очередь, может быть сомнительной и безнадежной.

В зависимости от предполагаемых сроков погашения дебиторская задолженность подразделяется на: {19, с 307}

- краткосрочную (погашение которой ожидается в течение года после отчетной даты);

- долгосрочную (погашение которой ожидается не ранее чем через год после отчетной даты).

Наиболее характерный вид кредиторской задолженности - это задолженность поставщикам и подрядчикам за поставленные ими товарно-материальные ценности, оказанные услуги, выполненные работы.

Кредиторская задолженность может быть прекращена исполнением обязательства, в том числе зачетом, а также списана как не востребованная.

По действующим правилам в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах в числе других дополнительных данных указывают сведения "о наличии на начало и конец отчетного периода отдельных видов кредиторской задолженности". В состав кредиторской задолженности входят показатели по следующим позициям: {19, с 307}

- поставщики и подрядчики;
- векселя к уплате;
- задолженность перед дочерними и зависимыми обществами;
- задолженность перед персоналом организации;
- задолженность перед бюджетом и социальными фондами;
- задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов;
- авансы полученные;
- прочие кредиторы.

В зависимости от юридической природы и правового режима указанные позиции могут быть сведены к трем группам: {20,с 205 }

Первая - это задолженность организации перед бюджетом и социальными фондами.

Задолженность перед бюджетом - это, прежде всего, недоимки, то есть не уплаченные своевременно налоги; начисленные налоговыми органами финансовые санкции; задолженность по платежам приравненным с точки зрения их обязательности к налогам, например, по платежам в дорожные фонды, таможенным сборам и иным видам платежей, поступающих непосредственно на казначейские счета в федеральный, региональный или местный бюджет. К этой же группе относится задолженность по обязательным платежам во внебюджетные финансовые фонды.

Вторая группа - задолженность организации перед ее персоналом: долги по выплатам работникам заработной платы, компенсациям, платежам в порядке возмещения вреда, причиненного здоровью работников или вследствие смерти работника на производстве.

Третья группа - задолженность перед партнерами и контрагентами по договорным и корпоративным обязательствам: долги по платежам поставщикам за поставленные товары, подрядчикам - за выполненные работы по возврату полученных, но неотработанных авансов, оплата векселей. Здесь же задолженность организации перед участниками (учредителями) по выплате им доходов (дивидендов) и задолженность холдинга или фирмы-учредителя перед дочерними обществами по оплате вкладов в уставный капитал, по компенсации убытков, причиненных дочернему обществу по вине основного общества. Долги третьей группы довольно разнообразны, поэтому далеко не все их виды указаны в Положении по бухгалтерскому учету (они охвачены одним отвлеченным термином - "Прочие кредиторы").

В условиях инфляции показатели бухгалтерской (финансовой) отчетности недостоверно и необъективно отражают информацию. Так,

величина дебиторской задолженности теряет свою стоимость, что негативно сказывается на результатах деятельности организации, поскольку это ведет к снижению величины покупательной стоимости долга. И, наоборот, организации, увеличивающие величину кредиторской задолженности, извлекают в период инфляции выгоду, так как могут расплатиться по своим обязательствам деньгами со сниженной покупательной стоимостью.

Инфляция приводит не только к неверному исчислению величин дебиторской и кредиторской задолженности, так же есть и другие последствия неприменения корректировок показателей отчетности: {21,с 307}

- занижается величина себестоимости проданной продукции по сравнению с текущей стоимостью замещения ресурсов;

- величина прибыли в условиях инфляции становится завышенной (пересчет расходов с учетом восстановительных цен на используемые ресурсы привел бы к снижению суммы прибыли и отражению ее реального значения); искажается результат расчета финансовых коэффициентов, характеризующих эффективность вложения капитала, рентабельность организации, финансовое состояние.

Итак, инфляция, т.е. процесс, обесценивая денег, оказывает существенное влияние на достоверность показателей финансовой отчетности, а неприменение методик корректировки показателей искажает представленную в ней информацию.

Предыдущие методы контроля дебиторской задолженности оперируют текущими на дату анализа величинами, т.е. происходит анализ текущего состояния задолженности. Однако обычно требуется проанализировать и уже какой-то прошедший период взаимоотношений с клиентом, как он в прошлом гасил свою задолженность. Для этого можно проанализировать среднюю величину срока оплаты обязательств, так называемую оборачиваемость дебиторской задолженности.

В идеальном случае оборачиваемость задолженности должна равняться сроку отсрочки оплаты, оговоренному в договоре, поэтому имеет смысл

сравнивать оборачиваемость с величиной отсрочки. Если оборачиваемость в днях более срока отсрочки, то клиент получает за наш счет товарный кредит, если же менее – то мы получаем дополнительный доход от клиента в размере стоимости капитала за срок более ранней оплаты. Например, если оборачиваемость равна 11 дням, а отсрочка платежа – 14, то мы получаем дополнительный доход с суммы платежей в проценте стоимости капитала за период в 3 дня. {21,с 307}

1.3 Политика управления дебиторской и кредиторской задолженностью

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Задачами управления дебиторской задолженностью являются:
{22,с256}

- ограничение приемлемого уровня дебиторской задолженности;
- выбор условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств;
- определение скидок или надбавок для различных групп покупателей с точки зрения соблюдения ими платежной дисциплины;
- ускорение востребования долга;
- уменьшение бюджетных долгов;
- оценка возможных издержек, связанных с дебиторской задолженностью, то есть упущенной выгоды от неиспользования средств, замороженных в дебиторской задолженности.

Применительно к условиям Республики Узбекистан, ведущие специалисты в области управления финансами предлагают следующие

мероприятия по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью: {23,с 265 }

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

Если финансовые возможности предприятия не позволяют инвестировать расчетную сумму средств в полном объеме, то при неизменности условий кредитования должен быть соответственно скорректирован планируемый объем реализации продукции в кредит.

В основе формирования стандартов оценки покупателей и условий предоставления кредита лежит их кредитоспособность. Кредитоспособность покупателя характеризует систему условий, определяющих его способность привлекать кредит в разных формах и в полном объеме в предусмотренные сроки выполнять все связанные с ним финансовые обязательства.

Формирование системы стандартов оценки покупателей включает следующие основные элементы: {24, с 288}

1. Определение системы характеристик, оценивающих кредитоспособность отдельных групп покупателей. По товарному (коммерческому) кредиту такая оценка осуществляется обычно по следующим критериям:

- объем хозяйственных операций с покупателями и стабильность их осуществления;
- репутация покупателя в деловом мире;
- платежеспособность покупателя;
- результативность хозяйственной деятельности покупателя;
- состояние конъюнктуры товарного рынка, на котором покупатель осуществляет свою операционную деятельность;
- объем и состав чистых активов, которые могут составлять обеспечение кредита при неплатежеспособности покупателя и возбуждении дела о его банкротстве.

2. Формирование и экспертиза информационной базы проведения кредитоспособности покупателей имеет целью обеспечить достоверность проведения такой оценки. Информационная база, используемая для этих

целей, состоит из сведений, предоставляемых непосредственно покупателем (их перечень дифференцируется в разрезе форм кредита); данных, формируемых из внутренних источников (если сделки с покупателем носят постоянный характер); информации, формируемой из внешних источников (коммерческого банка, обслуживающего покупателя; других его партнеров по сделкам и т.п.). Экспертиза полученной информации осуществляется путем логической ее проверки; в процессе ведения коммерческих переговоров с покупателями; путем непосредственного посещения клиента (по потребительскому кредиту) с целью проверки состояния его имущества и в других формах в соответствии с объемом кредитования.

3. Группировка покупателей продукции по уровню кредитоспособности основывается на результатах ее оценки и предусматривает обычно выделение следующих их категорий:

- покупатели, которым кредит может быть предоставлен в максимальном объеме, т.е. на уровне установленного кредитного лимита (группа "первоклассных заемщиков");

- покупатели, которым кредит может быть предоставлен в ограниченном объеме, определяемом уровнем допустимого риска невозврата долга;

- покупатели, которым кредит может быть предоставлен в ограниченном объеме, определяемом уровнем допустимого риска невозврата долга;

- покупатели, которым кредит не предоставляется (при недопустимом уровне риска невозврата долга, определяемом типом избранной кредитной политики).

4. Дифференциация кредитных условий в соответствии с уровнем кредитоспособности покупателей, наряду с размером кредитного лимита, может осуществляться по таким параметрам как срок предоставления кредита; необходимость страхования кредита за счет покупателей; формы штрафных санкций и т.п.

Мероприятия по работе с дебиторами могут включать: {25 с 265 }

- телефонные переговоры;
- выезды к контрагентам;
- оформление договоров цессии;
- разработка схем погашения задолженности векселями с их последующей реализацией;
- разработка эффективных бартерных схем;
- проработка возможностей обращения в арбитраж.

Опыт реформирования предприятий показывает, что меры по возврату дебиторской задолженности входят в группу наиболее действенных мер

повышения эффективности за счет внутренних резервов предприятия и могут быстро принести хороший результат. Возврат задолженности в сжатые сроки реальная возможность пополнения дефицитных оборотных средств.

Тем не менее, с точки зрения эффективного управления предприятием, важно не только в сжатые сроки вернуть средства, но и не допускать последующего увеличения задолженности выше допустимого предела. Возникает задача планирования и управления дебиторской задолженностью.

Планирование сроков и объемов увеличения и погашения дебиторской задолженности необходимо вести в комплексе с финансовым планированием на предприятии.

При составлении плана (бюджета) продаж готовой продукции предприятия необходимо указывать, какое ее количество отгружается с образованием дебиторской задолженности. Соответствующие суммы отражаются в плане по движению дебиторской задолженности в графе "увеличение".

При формировании плана поступления платежных средств, так же необходимо указать, какие суммы поступают в погашение задолженности, при этом желательна разбивка на денежные средства и товарно-материальные ресурсы (бартер). Соответствующие суммы отражаются в плане по движению дебиторской задолженности в графе "погашение".

При формировании плана продаж может определяться допустимая (нормируемая) величина дебиторской задолженности и допустимый срок ее погашения по каждому крупному контрагенту. Это делается для того, чтобы не допустить неконтролируемого роста задолженности, обеспечить заданное среднее значение оборачиваемости.

После составления исходного варианта финансового плана, следует проверить, хватает ли имеющихся оборотных средств для функционирования предприятия в каждый планируемый период. Если средств недостаточно, проводится корректировка плана.

Целесообразно составление и анализ нескольких вариантов финансового плана, отличающихся, в том числе сроками и объемами погашения дебиторской задолженности.

Анализируя финансовый план, следует оценить сроки оборачиваемости дебиторской задолженности как в целом, так и по крупным (первые 10-30) контрагентам. Варьируя сроки погашения (и соответственно период оборота) можно оценить, насколько увеличится эффективность деятельности предприятия.

Запланированное движение задолженности (как дебиторской, так и кредиторской) следует контролировать. Для этого необходима оперативная бухгалтерская информация. Если бухгалтерия не обеспечивает нужную оперативность, нужно воспользоваться данными управленческого учета.

Контроль выполнения плана необходимо сочетать с контролем работы менеджеров, за каждым из которых целесообразно закрепить соответствующего контрагента. Повышение договорной дисциплины, жесткий оперативный контроль договоров на этапе их составления, подписания и реализации является необходимой мерой, обеспечивающей выполнение плана по движению дебиторской задолженности.

Необходимо предусмотреть ответственность менеджеров за отгрузку продукции с образованием сверхнормативной дебиторской задолженности, и поощрять за сокращение периода ее оборачиваемости.

В случае существования на предприятии центров финансовой ответственности (ЦФО), за использование активов предприятия (товары, сырье и материалы, дебиторская задолженность) каждое подразделение, имеющее статус ЦФО, начисляет проценты, размер которых определяется внутренними нормативными документами. Сокращение дебиторской задолженности, увеличение ее оборачиваемости за счет эффективной мотивации работников, приводит к увеличению прибыли ЦФО и предприятия в целом

2. АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ

2.1 Основные показатели экономического развития и характеристика АК Узбектелеком за 2013-2014 гг

Акционерная компания «Узбектелеком» – крупнейший оператор телекоммуникаций в Республике Узбекистан, который охватывает своей сетью всю территорию республики. Используя собственную телекоммуникационную сеть, построенную на базе современных технологий, компания предоставляет широкий спектр телекоммуникационных услуг.

Главной целью АК «Узбектелеком» является обеспечение населения и государственных структур и ведомств самыми современными и качественными услугами телекоммуникаций по всей территории Узбекистана в любое время суток.

Основой экономической деятельности компании является предоставление широкого спектра услуг телекоммуникаций всем потребителям по всей территории республики. При этом одновременно с преимущественно традиционными услугами голосовой связи и доступа к сети Интернет, компания предоставляет современные услуги передачи данных по проводным и беспроводным технологиям.

Наряду с этим, компания предоставляет услуги по присоединению других операторов, аренде каналов операторам и провайдерам связи.

Одной из потенциально развивающихся услуг является мобильная связь в стандарте CDMA-450, а также в стандарте GSM.

В условиях усиления конкуренции в сегментах, традиционных для компании услуг, а также сохранения и укрепления в настоящий момент статуса мощнейшего оператора связи в республике АК «Узбектелеком» ведет активную диверсификацию экономической деятельности, открывая новые рынки и развивая инновационные сервисы.

АК «Узбектелеком» обладает огромным потенциалом и инфраструктурными ресурсами для дальнейшего динамичного развития. За последние годы компания серьезно укрепила и расширила технологический потенциал своей сети, модернизировав большую часть телефонных станций и магистральных каналов связи.

Инфраструктура сети компании позволяет связать миллионы потребителей с любой точкой мира.

Компания имеет прямые международные выходы на сети операторов связи и взаимодействует с международными операторами и компаниями по части оказания услуги транзита трафика зарубежным операторам, предоставляет в аренду международные цифровые каналы практически любой емкости. Основные экономические показатели за 2013-2014 гг представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1.

Основные экономические показатели за 2013-2014 гг.¹

Наименование показателей	2013	2014
Чистая выручка реализации продукции(товаров, работ и услуг) (млн.сум)	686 227,3	806 875,0
Себестоимость реализованной продукции (товаров, работ и услуг) (млн.сум)	379 289,6	464 413,4
Чистая прибыль (млн.сум)	15 854,7	39 691,5
Рентабельность деятельности (чистая прибыль , выручка) (%)	2,3%	4,9%
OIBDA (млн.сум)	156 105	157 121,0
OIBDAMargin (млн.сум)	22,8%	19,5%
EBITDA (млн.сум)	167 812	173 111,0
EBITDA Margin (млн.сум)	24,5%	21,4%
Инвестиции (млн.сум)	141 425	131 400,0

¹ <http://www.uztelecom.uz/ru/press/reports/>

Таблица 2.2.

**Анализ доходов от основной деятельности филиалов АК «Узбектелеком»
за 2013-2014 гг².**

Наименование филиалов	2012год	2013 год	2014 год	Темп роста (%)
Филиал Республики Каракалпакстан	6 857	7 713	10 963	134
Андижанский филиал	6 223	6 825	10 848	159
Бухарский филиал	9000	10 714	15 598	146
Навоийский филиал	7 143	7 964	11 842	144
Наманганский филиал	7 794	7 884	11 717	149
Сырдарьинский филиал	3 045	3 570	6 514	182
Ташкентский филиал	7 694	9 769	15 128	155
Ферганский филиал	7 734	8 115	12 323	152
Хорезмский филиал	6 846	7 365	10 776	146
Филиал TShTT	64 374	73 556	97 599	133
Джизакский филиал	1 050	1 192	2 977	250
Кашкадарьинский филиал	3 672	4 349	7 012	161
Сурхандарьинский филиал	2 068	2 219	4 273	193
Самаркандский филиал	2 418	2 842	6 104	215
Филиал «БКМ»	50 569	54 130	45 784	85
Филиал «ТТТ»	62 170	60 124	46 911	78
Филиал «УзМобаил»	20 522	40 682	52 470	123
Филиал «БРМ»	14 440	18 064	31 036	172
Исполнительный аппарат	383 977	415 985	483 821	116
Всего	667 595	745 061	883 334	119

² <http://www.uztelecom.uz/ru/press/reports/>

Структура доходов АК «Узбектелеком» за 2013-2014гг.

Доходы от основной деятельности услуг телекоммуникаций АК «Узбектелеком» по итогам 2014 года составили 745,1 млрд. сумов, увеличились на 12% по сравнению с прошлым годом.

Большую часть доходов формируют доходы от международной связи-52%, доходы от местной, междугородной телефонной связи-21% и доходы от других услуг связи -17%.

Доходы от услуг местной телефонной связи в 2014 году составили 72,3 млрд.сумов (темп роста +1,1% к 2013 году).

Доходы от услуг междугородной телефонной связи в 2014 году составили 157,6 млрд.сумов (темп роста +1,1% к 2013 году). Рост доходов обусловлен увеличением объемов междугородного трафика.

Наибольший потенциал для поддержания темпов роста доходов компания имеет в представлении и развитии перспективных услуг, основанных на передаче данных, и услуг мобильной связи. Темп роста доходов от услуг Интернета и мобильной связи в 2014 году составил 75%.

Размер оказанных услуг связи населению составил 157,8 млрд.сумов, темп роста к прошлому году 136%.

Прочие доходы от непрофильных услуг составили 13,0млрд.сумов.

Доходы по финансовой деятельности составили 77,6млрд. сумов (Таблица 2.2.).

Чистая прибыль по итогам 2013года составила 15,9 млрд.сумов, с приростом к предыдущему году на 16,9% , рентабельность деятельности составила 2,3%. Производительность труда работников увеличилась на 14,1% и составила 4712тыс.сумов в месяц на одного сотрудника.

Чистая прибыль АК «Узбектелеком» по итогам 2014 года составила 39,7 млрд. сумов, с приростом к предыдущему году в 2,5 раза, рентабельность деятельности составила 4,9%. Производительность труда работников увеличилась на 16,0% и составила 5 470 тыс. сумов в месяц на одного сотрудника. (Таблица 2.1.).

2.2 Анализ состава и структуры дебиторской и кредиторской задолженности

Для анализа исследования динамики и структуры финансового состояния предприятия очень эффективен метод сравнительного аналитического баланса.

Сравнительный аналитический баланс получается из исходного баланса путем дополнения его показателями структуры, динамики структурной динамики вложений и источников средств предприятия за отчетный период.

Обязательными критериями сравнительного аналитического баланса являются: {26 с 256}

- Абсолютные величины по статьям исходного отчетного бухгалтерского баланса на начало и конец периода.
- Изменение в абсолютных величинах, изменение в удельных весах, изменение в процентах к величинам на начало периода (темпы прироста статьи баланса).
- Изменение в процентах к изменениям валюты баланса (темпы прироста структурных изменений).

Сравнительный аналитический баланс включает в себя 2 вида показателей: горизонтального и вертикального анализа: {28, с 289}

Горизонтальный – это временной анализ, который позволяет сравнивать каждую позицию отчетности с предыдущим периодом.

Вертикальный – это структурный анализ, который определяет структуру итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом.

Все показатели сравнительного баланса можно разбить на 3 группы: {29, с 560}

1. Показатели структуры баланса;

2. Показатели динамики баланса;
3. Показатели структурной динамики баланса.

Таблица 2.3.

**Представлен сравнительный аналитический баланс на предприятии АК
Узбектелеком 2013-2014гг³.**

Наименование разделов баланса	Наличие на 2013 г		Наличие на 2014г.		Изменения (+,-)	
	Тыс. сум	% к итогу	Тыс. сум	% к итогу	Тыс. сум	В % к итогу
Актив:						
Основные средства и прочие необоротные активы.	408 104 416	50,2	449 533 271	41,6	41 428 855	15,4
Остаточная балансовая стоимость не материальных активов.	1 549 454	0,19	1 631 037	0,15	81 583	0,03
Долгосрочные инвестиции.	103 058 325	12,6	107 693 839	10,0	4 635 514	1,7
Запасы и затраты	75 630 434	9,3	85 441 908	7,9	9 811 474	3,6
Денежные средства, расчеты и прочие активы.	19 763 511	2,4	44 260 347	8,0	24 496 836	9,1
Дебиторы	83 229 631	10,2	121 692 563	11,2	38 462 932	14,3
Прочие активы	121 585 133	14,9	270 100 003	25,0	148 514 870	55,5
Итого актив баланса	812 920 904	100	1 080 352 968	100	267 432 064	---
Пассив:						
1.Источники собственных средств	335 978 523	40,3	474 179 374	43,8	138 200 851	55,8
2.Долгосрочные обязательства	372 366 772	44,7	374 173 070	34,6	1 806 298	0,73
3.Краткосрочные обязательства	104 575 609	12,5	232 000 524	21,4	127 424 915	51,4
Итого пассив баланса	812 920 904	100	1 080 352 968	100	267 432 064	--

³ Составлено автором

Анализ данных таблицы 2.3 показывает, что на данном предприятии итог актива баланса составил 1 080 352 968тыс. сум, что на 267 432 064тыс. сум больше, чем на начало года. Это увеличение произошло за счет увеличения основных средств, остаточной балансовой стоимости нематериальных активов на 8 1583, долгосрочных инвестиций на 4 635 514, дебиторов на 38 462 932 и прочих необоротных активов на 148 514 870тыс. сум, товарно-материальных запасов и расходов на 9 811 474тыс. сум.

Одновременно изменилась и структура актива баланса. На конец года доля основных средств и прочих активов увеличилась на 15,4пункта, удельный вес запасов и затрат увеличился на 3,6 пункта, остаточная балансовая стоимость на 0,03 пункта, долгосрочные инвестиции на 1,7 пункта, дебиторы на 14,3 в то время как доля денежных средств, расчетов и прочих активов тоже увеличилась на 55,5 пунктов.

По данной таблице видно, что изменился и пассив баланса. Итог пассива баланса предприятия в конце 2014 года составил 1 080 352 968тыс. сум, что на 267 432 064тыс. сум больше, чем на начало года.

Увеличение пассива баланса произошло в основном за счет возрастания долгосрочных и текущих обязательств на 1 806 298 тыс. сум., или в 1,03 раза. Также увеличились и источники собственных средств на 138 200 851тыс. сумм.

Структура пассива баланса изменилась следующим образом: удельный вес источников собственных оборотных средств увеличились на 55,8 пункта, долгосрочные обязательства так же увеличились на 0,73 пункта, а краткосрочные увеличились на 51,4 %

Эффективное управление оборотным капиталом (оборотные активы минус краткосрочные обязательства) ведет к увеличению доходов и снижает риск дефицита денежных средств предприятия.

С помощью оптимального управления денежными средствами, дебиторской задолженностью и запасами предприятие может

максимизировать норму прибыли и минимизировать свою ликвидность и коммерческий риск. Сумма, инвестируемая в каждую из позиций оборотных активов, может ежедневно изменяться и должна тщательно контролироваться для обеспечения наиболее продуктивного использования денежных средств. Иметь большие остатки средств на счетах достаточно рискованно. Например, материальные запасы могут оказаться не пользующимися большим спросом, а дебиторская задолженность не сможет быть инкассированной. С другой стороны, сохранение необоснованно завышенных оборотных активов может оказаться дорогостоящим. Бизнес станет убыточным, если запасов продукции окажется недостаточно.

Наличные денежные средства определяются наличными деньгами и депозитами, внесенными наличными суммами. Излишек капиталов может быть инвестирован в рыночные ценные бумаги. Регулирование денежных операций определяется ускорением притока денежных средств и замедление их оттока. Управление дебиторской задолженностью требует внимательного отбора клиентуры с хорошей кредитоспособностью, а также повышенной активности при изыскании денежных долгов с покупателей.

Эффективность работы с дебиторской и кредиторской задолженностями предприятия АК определяются показателями деловой активности (оборачиваемости).

Оборачиваемость дебиторской задолженности (ОД)- коэффициент, показывающий сколько раз в среднем за отчетный период дебиторская задолженность (или только счета покупателей превращалась в денежные средства. Определяется , как отношение выручки от реализации продукции к чистой среднегодовой дебиторской задолженности. Для того, чтобы определить длительность цикла обращения дебиторской задолженности в днях, необходимо , как в случае с оборотом активов , количество дней в году- 365-разделить на рассматриваемый показатель (аналогично определяются длительности циклов обращение кредиторской задолженности и материально-производственных запасов), т.е. {23, с 256}

Выручка от реализации продукции

ОД=365:-----

Среднегодовая дебиторская задолженность покупателей

ОД (на 2013 год)=365:686 227 298,3/83 229 631= 45 (дней)

ОД (на 2014 год)=365:806 875 095/121 692 563=55 (дней)⁴

Согласно указу Президента Республики Узбекистан дебиторская задолженность не должна превышать 90 дней .На данном предприятии АК «Узбектелеком» дебиторская задолженность в 2014 году увеличилась, но не превышает нормативное количество дней.⁵

Оборачиваемость кредиторской задолженности (ОК)- этот показатель отражает количество оборотов , необходимых предприятию для оплаты выставленных ему счетов. {23, с 256}

Себестоимость реализации продукции

ОК=365:-----

Среднегодовая кредиторская задолженность покупателей

ОК (на 2013 год)=365:379 289,6/104 575 609=121

ОК (на 2014 год)=365:464 413,4/232 000 524=179 ⁶

Оборачиваемость кредиторской задолженности на предприятии АК «Узбектелеком» за 2014 год увеличилась в днях на 179 , что отрицательно влияет на финансовое состояние предприятия.

⁴ Составлено автором

⁵ http://www.lex.uz/pages/getpage.aspx?lact_id=181856

⁶ Составлено автором

Таблица 2.4.

Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей за 2013-2014гг⁷.

Показатели	2013	2014
Оборачиваемость дебиторской задолженности (дни)	45	55
Оборачиваемость кредиторской задолженности (дни)	121	179

По соотношению дебиторской и кредиторской задолженности, как показали расчеты на данном предприятии АК «Узбектелеком» находиться в более выгодном финансовом состоянии по сравнению с его кредиторами.

2.3 Анализ финансовой устойчивости предприятия

Финансовая устойчивость — это определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность. Знание предельных границ изменения источников средств для покрытия вложений капитала в основные фонды или производственные запасы позволяет генерировать такие направления хозяйственных операций, которые ведут к улучшению финансового состояния предприятия, к повышению его устойчивости.

Балансовая модель финансовой устойчивости имеет следующий вид:
{29, с 560}

$$F + Z + R^a = I^C + K^T + K^t + R^p + K^O,$$

F — основные средства и нематериальные активы

Z — запасы сырья и материалов. Для обеспечения равенства валюты агрегированного баланса к этому разделу можно отнести и НДС по

⁷ Составлено автором

приобретенным ценностям. Желательно запасы уменьшить на стоимость товаров отгруженных и прибавить товары отгруженные к R^a , так как по степени ликвидности они более соответствуют дебиторской задолженности;

R^a — расчеты (дебиторская задолженность), товары отгруженные, денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и прочие активы (денежные активы);

I^C — источники собственных средств

K^T — долгосрочные кредиты и заемные средства

K^t — краткосрочные кредиты и заемные средства

K^O — обязательства, не погашенные в срок. Следует иметь в виду, что эти обязательства включены в состав пассива баланса при подсчете итога, но не выделены в нем;

R^p — расчеты (кредиторская задолженность) и прочие пассивы

Перед началом деятельности организациям прежде необходимо приобрести основные средства (здания, оборудование и др.) и прочие внеоборотные активы, и лишь в процессе их использования будут потребляться запасы и другие оборотные активы. Поэтому собственный капитал, долгосрочные кредиты и займы направляются, в первую очередь, на приобретение основных средств, на капитальные вложения. Исходя из этого условия, преобразуем исходную балансовую формулу:

$$Z + R^a = ((I^C + K^T) - F) + K^t + R^p + K^O$$

В оценке финансового состояния используют также показатель стоимости чистых мобильных средств, определяемый как разность между оборотными активами и краткосрочной задолженностью. В соответствии с преобразованной балансовой моделью чистые мобильные средства $((Z + R^a) - (K^t + R^p + K^O))$ приближенно равны значению собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов (E^T):

$$Z + R^a - K^t = (I^C + K^T) - F = E^T$$

Собственный капитал и долгосрочные обязательства могут использоваться организацией длительное время, так как они не требуют

срочного погашения. Поэтому их сумму ($\mathbf{И}^C + \mathbf{К}^T$) называют постоянным (перманентным) капиталом.

Следовательно, для обеспечения устойчивости необходимо, чтобы после покрытия внеоборотных активов перманентным (постоянным) капиталом $((\mathbf{И}^C + \mathbf{К}^T) - \mathbf{F})$ собственных источников и долгосрочных обязательств должно быть достаточно для покрытия запасов:

$$\mathbf{Z} \leq (\mathbf{И}^C + \mathbf{К}^T) - \mathbf{F}$$

Денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и активных расчетов достаточно для покрытия краткосрочной задолженности предприятия $(\mathbf{К}^t + \mathbf{R}^p + \mathbf{К}^0)$, т. е. при условии ограничения запасов \mathbf{Z} величиной $((\mathbf{И}^C + \mathbf{К}^T) - \mathbf{F})$ будет выполняться условие платежеспособности предприятия:

$$\mathbf{R}^a \geq \mathbf{К}^t + \mathbf{R}^p + \mathbf{К}^0$$

Выражение оценки финансовой устойчивости связано с общим условием устойчивости:

$$\mathbf{Z} + \mathbf{F} \leq \mathbf{И}^C + \mathbf{К}^T,$$

которое означает, что вложения в основной капитал и материальные запасы не должны превышать величины перманентного капитала.

Таблица 2.5.

Классификация типов финансовой устойчивости

для условия $\mathbf{Z} \leq \mathbf{И}^C + \mathbf{К}^T - \mathbf{F}$ {31, с 416}

Устойчивость	Текущая	В краткосрочной перспективе	В долгосрочной перспективе
1. Абсолютная	$\mathbf{Д} \geq \mathbf{К}^0 + \mathbf{R}^p$	$\mathbf{Д} \geq \mathbf{К}^0 + \mathbf{R}^p + \mathbf{К}^t$	$\mathbf{Д} \geq \mathbf{К}^0 + \mathbf{R}^p + \mathbf{К}^t + \mathbf{К}^T$
2. Нормальная	$\mathbf{R}^a \geq \mathbf{К}^0 + \mathbf{R}^p$	$\mathbf{R}^a \geq \mathbf{К}^0 + \mathbf{R}^p + \mathbf{К}^t$	$\mathbf{R}^a \geq \mathbf{К}^0 + \mathbf{R}^p + \mathbf{К}^t + \mathbf{К}^T$
3. Предкризисная (минимальная устойчивость)	$\mathbf{R}^a + \mathbf{Z} \geq \mathbf{К}^0 + \mathbf{R}^p$	$\mathbf{R}^a + \mathbf{Z} \geq \mathbf{К}^0 + \mathbf{R}^p + \mathbf{К}^t$	$\mathbf{R}^a + \mathbf{Z} \geq \mathbf{К}^0 + \mathbf{R}^p + \mathbf{К}^t + \mathbf{К}^T$
4. Кризисная	$\mathbf{R}^a + \mathbf{Z} < \mathbf{К}^0 + \mathbf{R}^p$	$\mathbf{R}^a + \mathbf{Z} < \mathbf{К}^0 + \mathbf{R}^p + \mathbf{К}^t$	$\mathbf{R}^a + \mathbf{Z} < \mathbf{К}^0 + \mathbf{R}^p + \mathbf{К}^t + \mathbf{К}^T$

В общем, соотношение стоимости материальных оборотных средств (запасов) и величин собственных и заемных источников их формирования и определяет устойчивость финансового состояния организации. Причем обеспеченность запасов источниками формирования является сущностью финансовой устойчивости, а платежеспособность отражает ее внешнее проявление. Поэтому платежеспособность есть следствие обеспеченности, а уровень обеспеченности материальных оборотных средств источниками выступает в роли причины, обуславливая ту или иную степень платежеспособности (неплатежеспособности).

Указанная взаимосвязь используется при оценке финансовой устойчивости. Для этого существует классификация типов финансовой устойчивости:

Абсолютная устойчивость встречается редко. Ее соблюдение свидетельствует о возможности немедленного погашения обязательств, но возникновение обязательств связано с потребностью в использовании средств, а не в их наличии на счетах организации. Поэтому абсолютная устойчивость представляет собой крайний тип финансовой устойчивости.

Нормальная устойчивость гарантирует оптимальную платежеспособность, когда сроки поступлений и размеры денежных средств, финансовых вложений и ожидаемых срочных поступлений примерно соответствуют срокам погашения и размерам срочных обязательств.

Предкризисная (минимальная устойчивость) связана с нарушением текущей платежеспособности, при котором возможно восстановление равновесия в случае пополнения источников собственных средств, увеличения собственных оборотных средств, продажи части активов для расчетов по долгам.

Кризисное финансовое состояние возникает, когда оборотных активов предприятия оказывается недостаточно для покрытия его кредиторской задолженности и просроченных обязательств. В такой ситуации предприятие находится на грани банкротства. Для восстановления механизма финансов

необходим поиск возможностей и принятие организационных мер по обеспечению повышения деловой активности и рентабельности работы предприятия и др. При этом требуется оптимизация структуры пассивов, обоснованное снижение запасов и затрат, не используемых в обороте или используемых недостаточно эффективно.

В анализе устойчивости также рассматривают обеспеченность запасов источниками. Для характеристики источников формирования запасов используют ряд показателей, отражающих различную степень охвата различных видов источников. {23, с 209}

1. Наличие собственных оборотных средств определяется выражением:

$$E^C = IC - F$$

Рассчитаем наличие собственных оборотных средств на предприятии:

на 2013 год: $E^C = 335\,978\,523 - 512\,712\,195 = -176\,733\,672$ тыс сум

на 2014 год: $E^C = 474\,179\,374 - 512\,712\,195 = -385\,328\,221$ сум.

2. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат:

$$E^T = (IC + K^T) - F = E^C + K^T$$

Для предприятия:

на 2013 год: $E^T = -176\,733\,672 + 372\,366\,772 = 195\,633\,100$ тыс. сум

на 2014 год: $E^T = -385\,328\,221 + 374\,173\,070 = -11\,155\,151$ тыс. сум

$E^T = (335\,978\,523 + 372\,366\,772) - 512\,712\,195 = 195\,633\,100 = -176\,733\,672 + 372\,366\,772 = 195\,633\,100$

$E^T = (474\,179\,374 + 374\,173\,070) - 512\,712\,195 = 335\,640\,249 = -385\,328\,221 + 374\,173\,070 = 335\,640\,249$

3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат:

$$E = (IC + K^T + K^t) - F = E^T + K^t$$

Рассчитаем этот показатель для нашего предприятия связи:

На 2013 год: $E_{\Sigma} = 195\,633\,100 + 104\,575\,609 = 300\,208\,709$ тыс. сум

на 2014 год: $E_{\Sigma} = 335\,640\,249 + 232\,000\,524 = 567\,640\,773$ тыс. сум

$$E=(335\ 978\ 523+ 372\ 366\ 772+104\ 575\ 609)-512721195=\mathbf{300\ 208\ 709}=$$

$$195633100+104\ 575\ 609=\mathbf{300\ 208\ 709}$$

$$E=(474\ 179\ 374+ 374\ 173\ 070+232\ 000\ 524)-512721195=\mathbf{567\ 640\ 773}$$

$$=335\ 640\ 249+232\ 000\ 524=\mathbf{567\ 640\ 773}$$

Трем показателям наличия источников формирования оборотных средств соответствуют три показателя обеспеченности запасов источниками формирования:

Излишек (+) или недостаток (-) собственных источников формирования запасов:

$$\pm E^C = E^C - Z$$

Для предприятия:

$$\text{на 2014 год: } \pm E^C = -176\ 733\ 672 - 75\ 630\ 434 = -252\ 364\ 106 \text{ тыс. сум}$$

$$\text{на 2015 год: } \pm E^C = -38532821 - 85\ 441\ 908 = -123\ 974\ 729 \text{ тыс. сум}$$

Предприятие имеет недостаток собственных источников формирования запасов в размере 252 364 106 тыс. сум на начало года и -123 974 729 тыс. сум на конец года.

Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников формирования запасов:

$$\pm E^T = E^T - Z = (E^C + K^T) - Z$$

Для предприятия:

$$\text{на 2013 год: } \pm E^T = 195633100 - 75\ 630\ 434 = 120\ 002\ 666 \text{ тыс. сум}$$

$$\text{на 2014 год: } \pm E^T = 335\ 640\ 249 - 85\ 441\ 908 = 250\ 198\ 341 \text{ тыс. сум}$$

$$\pm E^T = 195633100 - 75\ 630\ 434 = \mathbf{120\ 002\ 666} = (-176\ 733\ 672 + 372\ 366\ 772) -$$

$$75\ 630\ 434 = \mathbf{120\ 002\ 666}$$

$$\pm E^T = 335\ 640\ 249 - 85\ 441\ 908 = \mathbf{250\ 198\ 341} = (-38532821 + 374\ 173\ 070) -$$

$$85\ 441\ 908 = \mathbf{250\ 198\ 341}$$

На начало года предприятие имеет излишек собственных и долгосрочных заемных источников над запасами и затратами в размере 120 002 666 тыс. сум, а уже в конце года для оплаты имеющихся запасов

организации привлечены не только собственный капитал и долгосрочные кредиты и займы, но и краткосрочные обязательства.

Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов:

$$\pm E_{\Sigma} = E_{\Sigma} - Z = (E^C + K^T + K^I) - Z$$

Для предприятия:

на 2013 год: $\pm E_{\Sigma} = 300\,208\,709 - 75\,630\,434 = 224\,578\,275$ тыс. сум

на 2014 год: $\pm E_{\Sigma} = 567\,640\,773 - 85\,441\,908 = 482\,198\,865$ тыс. сум

$\pm E_{\Sigma} = 300\,208\,709 - 75\,630\,434 = 224\,578\,275 = (-176\,733\,672 + 372\,366\,772 + 104\,575\,609) - 75\,630\,434 = 224\,578\,275$

$\pm E_{\Sigma} = 567\,640\,773 - 85\,441\,908 = 482\,198\,865 = (-385\,328\,221 + 374\,173\,070 + 232\,000\,524) - 85\,441\,908 = 482\,198\,865$

Общая величина основных источников покрывает запасы с излишком, равным 224 578 275 тыс. сум в 2013 году и в 2014 равным 482 198 865 тыс. сум. Все данные по этой главе сведем в таблицу 2.6

Таблица 2.6.

Показатели обеспеченности запасов источниками формирования за 2013-2014гг.⁸

Наименование показателя	Значение на 2013 года, тыс. сум	Значение на 2014 года, тыс. сумм
$\pm E^C$	-252 364 106	-123 974 729
$\pm E^T$	+120 002 666	+250 198 341
$\pm E_{\Sigma}$	+224 578 275	+482 198 865

Далее определим тип финансовой устойчивости:

На 2013 год мы имеем следующие данные: $E^C < 0$, $E^T > 0$, $E_{\Sigma} > 0$. То есть у предприятия нормальная финансовая устойчивость. Нормальная устойчивость гарантирует оптимальную платежеспособность, когда сроки

⁸ Составлено автором

поступлений и размеры денежных средств, финансовых вложений и ожидаемых срочных поступлений примерно соответствуют срокам погашения и размерам срочных обязательств.

На 2014 год: $E^C < 0$, $E^T > 0$, $E\Sigma > 0$.. Это значит, что в конце года предприятие имеет так же нормальную финансовую устойчивость. Так же гарантирует оптимальную платежеспособность, когда сроки поступлений и размеры денежных средств, финансовых вложений и ожидаемых срочных поступлений примерно соответствуют срокам погашения и размерам срочных обязательств.

Таблица 2.7.

Показатели финансовой устойчивости за 2013-2014гг.⁹

Показатели	2013	2014
Абсолютная	$E^C > 0, E^T > 0, E\Sigma > 0$	$E^C > 0, E^T > 0, E\Sigma > 0$
Нормальная	$E^C < -252364106,$ $E^T > 120002666,$ $E\Sigma > 224\ 578\ 275$	$E^C < -123\ 974729,$ $E^T > 250\ 198\ 341,$ $E\Sigma > 482\ 198\ 865$
Предкризисная	$E^C < 0, E^T < 0, E\Sigma < 0$	$E^C < 0, E^T < 0, E\Sigma < 0$
Кризисная	$E^C < 0, E^T < 0, E\Sigma < 0$	$E^C < 0, E^T < 0, E\Sigma < 0$

Использование долгосрочных инвестиций как показали расчёты финансовой устойчивости дает предприятию, находится в нормальной финансовой устойчивости.

⁹ Составлено автором

3. МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

3.1 Методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью

Одним из важнейших условий стабильного финансового положения любого предприятия в современных условиях является четкая организация расчетов с партнерами. Отсутствие должного внимания к задолженности покупателей и заказчиков может спровоцировать нехватку средств для погашения своей задолженности перед поставщиками, бюджетом, сотрудниками. Управление дебиторской задолженностью по товарным операциям - это часть общей политики организации по выбору условий реализации продукции на определенный период времени, оптимизации общего размера дебиторской задолженности и по обеспечению ее своевременной инкассации для достижения заданного уровня финансовой устойчивости организации.

Руководство и административные работники, оказывая влияние на процесс управления дебиторской задолженностью организации, должны иметь полную информацию о ходе всех хозяйственных процессов. Основную информационную нагрузку выполняют три функции управления расчетами: учет, анализ и контроль. Задача максимального использования экономической информации для принятия оптимальных управленческих решений не может быть решена только в рамках учета, поскольку такая информация характеризует расчеты с дебиторами с количественной стороны, не позволяя принимать эффективные тактические и стратегические решения. В этих условиях следует положительно расценивать процесс взаимодействия учета, анализа и контроля, который находит свое отражение в формировании учетно-аналитической информации управленческой деятельности. Процесс и результаты такого взаимодействия реализуются в рамках механизма мониторинга.

Цель мониторинга - объективная, очищенная от эмоций оценка состояния объекта мониторинга, происходящих с ним изменений и их причин на каждом этапе его жизненного цикла как основа для корректирующих воздействий.

Экономический мониторинг обычно проводится для поиска тенденций и закономерностей, характерных для определенного периода деятельности организации, ситуации на рынках сбыта, технологического процесса. Мониторинг в хозяйственной деятельности любой коммерческой организации необходим, поскольку он позволяет выявить, насколько часто происходят нарушения в той или иной области. Для достижения достоверных результатов следует проводить наблюдение в течение длительного периода времени. Только в том случае, когда закономерности выявлены, возможен их анализ.

В системе управления дебиторской задолженностью, как и в любой другой системе, выделяют управляющую и управляемую подсистемы, которые соответственно представлены субъектами и объектами управления. К объектам управления следует отнести непосредственно расчеты с дебиторами по товарным операциям (МРД). Субъекты управления - службы и органы управления, которые используют единые приемы, характерные для управленческой деятельности в целом, и специфические методы целенаправленного воздействия на объект.

Стратегия управления дебиторской задолженностью по товарным операциям подразумевает общее направление развития ситуации с объектом и пороговые значения (правила и ограничения) по его величине и структуре, которые гарантировали бы достижение приемлемого уровня финансовой устойчивости на данном этапе развития организации. Тактика управления дебиторской задолженностью по товарным операциям - это конкретные методы и приемы достижения заданного уровня финансовой устойчивости организации в определенной ситуации и в определенный момент времени.

Задача тактики управления - выбор наиболее оптимального решения и способов его воплощения в сложившейся ситуации.

Объектом этого мониторинга является вся совокупность реализуемых конкретным хозяйствующим субъектом взаимоотношений с покупателями и заказчиками. Данный объект можно отнести к категории сложных в силу большой подверженности влиянию внешних факторов и неоднородности этой группы дебиторов. Причем неясно, какой из факторов спровоцировал изменение, поэтому отличительной особенностью МРД является его комплексный характер, так как отслеживаются не только величина, но и структура, динамика, качественные характеристики объекта мониторинга, их взаимосвязи.

Для того чтобы МРД успешно мог применяться в практике отечественных предприятий, необходимо разработать механизм мониторинга. По аналогии с финансовым механизмом можно выделить следующие элементы механизма мониторинга расчетов с дебиторами:

- нормативно-правовое обеспечение (законы, указы Президента Республики Узбекистан, постановления Правительства Республики Узбекистан, приказы и письма министерств и ведомств и т.д.).
- информационное обеспечение (учетные и внеучетные данные о дебиторах и расчетах с ними);
- ресурсное обеспечение - субъекты МРДТ (планово-экономический отдел, бухгалтерия, юридическая служба, отдел маркетинга и ценообразования, служба сбыта, служба внутреннего аудита, руководство), техническое обеспечение (компьютерное и программное) и финансовое обеспечение;
- организационно-экономическое обеспечение методическое (принципы учета расчетов, приемы обработки информации, методики анализа дебиторской задолженности, методы прогнозирования, способы контроля и т.д.) и инструментальное (формы расчетов, виды сделок, например факторинг, цессия и т.п., рабочий план счетов, графики

документооборота, должностные инструкции, порядок взаимодействия субъектов, процедуры контроля, система показателей оценки дебиторской задолженности и т.д.).

Изучение понятия МРД позволяет выделить его следующие функции:

– познавательная, или информационная, функция позволяет получить документированные знания о состоянии задолженности дебиторов и произошедших в нем изменениях путем сбора, накопления, систематизации и обработки информации в рамках хозяйственного учета;

– контрольная функция дает возможность проводить в ходе мониторинга комплексный контроль за соблюдением действующего законодательства, работой конкретного подразделения или службы организации, а также совместной работой всех отделов. МРД призван обеспечить правильную оценку ситуации. В рамках реализации этой функции в организации должна быть разработана и внедрена система раннего обнаружения отклонений в ходе хозяйственных процессов и выполнения управленческих решений, а также созданы методики проведения мероприятий, направленных на корректировку неблагоприятных явлений;

– аналитическая функция, с помощью которой можно выявить влияние отдельных хозяйственных операций на финансовое состояние организации, провести глубокую и всестороннюю оценку результатов деятельности и предупредить финансовые риски. За осуществление этой функции отвечает анализ дебиторской задолженности.

Субъектам управления нужны не сами по себе учет, анализ и контроль, а конечный их результат в виде данных о вариантах совершения корректирующих действий. Таким образом, мониторинг осуществляет прямую и обратную связь предварительного управления расчетами с дебиторами с оперативным. Сам по себе МРД не может напрямую воздействовать на объект управления, хотя обладает достаточной для этого информацией, его влияние на объект управления проявляется опосредованно через функции организации, мотивации, координации и планирования, т.е. в

процессе управления мониторинг не только завершает весь процесс, начатый выработкой цели, но и дает начало новым управленческим решениям.

Управление кредиторской задолженностью может быть проведено при помощи двух основных вариантов: оптимизации кредиторской задолженности и минимизации кредиторской задолженности.

Оптимизация - поиск новых решений, с помощью которых кредиторская задолженность и ее изменение смогу оказывать на предприятие позитивное влияние (увеличение уставного капитала, увеличение резервного капитала и др.).

Минимизация - механизм управления кредиторской задолженностью, при котором существующая кредиторская задолженность сводится к ее уменьшению, вплоть до полного погашения.

Представим методику оптимизации кредиторской задолженности в режимах отсрочки оплаты и предоплаты, основывающихся на концепции оптимизации. Ключевым аспектом оптимизации и минимизации управления кредиторской задолженностью является управление материальными потоками, которые возникают в ходе закупки материалов или сбыта продукции и сопровождаются финансовыми потоками.

Для каждой схемы движения продукции может быть предусмотрено несколько вариантов организации финансовых потоков, различных по стоимости и риску. Сопоставляя потери и доходы, стоимость хеджирования рисков и возможности их ликвидации, можно построить такие схемы движения материальных и финансовых потоков, в которых общие затраты будут оптимальными.

Предложенный механизм кредитной политики позволяет определить:

-во-первых, оптимальные параметры кредитной политики в режиме запаздывания финансового потока (отсрочки платежа за поставленную продукцию) - дебиторскую задолженность, затраты, потери, цену, рентабельность, спрос и в режиме опережения финансового потока

(предоплата за поставленную продукцию) и кредиторскую задолженность, затраты, потери, цену, рентабельность, спрос;

-во-вторых, оптимальные параметры взаимоотношений с каждым покупателем, группой покупателей и в целом по всем контрагентам.

Вышеизложенное определяет основные направления оптимизации эффективности управления кредиторской задолженностью на предприятиях.

Первое. Введение в систему управления предприятий службы контроллинга. Процесс контроллинга можно представить в виде схемы, представленной ниже.

Второе. Мотивация персонала через премирование. Для этого необходимо разработать положение о премировании сотрудников за улучшение условий договоров поставки услуг, в частности за увеличение отсрочек платежа и получение скидок в цене.

Третье - специализация. Специализация предприятия представляет собой основу для занятия им лидирующих позиций на рынке. Уменьшаются издержки производства, снижается себестоимость, повышается производительность труда, что в конечном итоге обуславливает оптимизацию кредиторской задолженности предприятия.

Процесс контроллинга можно представить в виде следующей схемы.

Процесс контроллинга состоит из противодействующих факторов, доведения их до сведения менеджмента, с тем чтобы заставить его действовать с учетом этих факторов. Данный процесс представляет собой синтез контроля и планирования. Он действует при формировании и координации планов, при их организационном воплощении, координирует и концентрирует информационные потоки и служит основой для предложений о дальнейших целях предприятия.

При этом используются, например, внутренний бухгалтерский учет, статистические показатели, расчеты экономической эффективности, отчетные данные предприятия и сравнение плановых данных с фактическими. Контроллинг связан не только с прошлым, но во многом

ориентирован на будущее, поскольку анализ отклонений часто запаздывает в качестве побуждения; при соответствующих значениях «план-факт» может потребоваться новое видение плана, например на основе факторов внешней экономической среды.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что контроллинг имеет наряду с функцией обратной связи функцию обеспечения продвижения вперед. Данное направление, по нашему мнению, сможет существенно оптимизировать процесс управления кредиторской задолженностью, так как ориентировано в конечном счете на экономическую эффективность работы компании.

Действия по отношению к «недобросовестным дебиторам».

1. Напоминание об оплате. На следующий день после истечения срока платежа необходимо сделать напоминание. Стандартное письмо, распечатанное принтером на бумаге и адресованное в бухгалтерию, наверняка не возымеет результата. При приеме заказа следует выяснить фамилию, должность и адрес лица, ответственного за оплату. Напоминание об оплате должно быть адресовано соответствующему лицу. Для АК «Узбектелеком» предлагаю следующую форму заказного письма. Письма могут направляться клиентам до наступления срока платежа (за 3 дня — напоминание), через 3 и через 5-10 дней после наступления срока оплаты.

2. Последующие телефонные звонки. Если платеж не поступил в семидневный срок после напоминания об оплате, следует позвонить лицу, ответственному за платежи. При неудовлетворительном ответе нужно позвонить лицу, делавшему заказ, и попросить произвести оплату без дальнейших задержек. Если появляются какие-либо отговорки, причины или оправдания, с ними нужно разбираться немедленно. Иногда требуется две-три недели, чтобы развеять какое-то сомнение, что равносильно продлению кредита покупателю просто из-за некомпетентности.

3. Дальнейшие действия. Если платеж не приходит, надо в течение нескольких дней предпринять дальнейшие действия, так как промедление, а

точнее, откладывание, скорее всего, значительно уменьшит шансы на получение оплаты. В зависимости от суммы долга следует обратиться либо в агентство по взысканию долга, либо к юристу.

4. Мониторинг состояния дебиторской задолженности.

Распределение дебиторской задолженности по срокам возникновения в разрезе дебиторов позволит отслеживать сложившуюся ситуацию с задолженностью по каждому должнику, с тем чтобы взыскать причитающуюся сумму в зависимости от срока возникновения задолженности.

Подход с позиции платёжной дисциплины помогает выявить и оценить изменения платёжного поведения клиентов независимо от изменения объёма реализации. Наиболее простым и действенным инструментом, который может быть использован для этого, является ведомость непогашенных остатков.

Оценка реального состояния дебиторской задолженности, то есть вероятность безнадёжных долгов – один из важнейших вопросов управления оборотным капиталом. Эта оценка ведётся по группам дебиторской задолженности с различными сроками возникновения.

5. Система критериев для оценки платежеспособности предприятий – потенциальных дебиторов.

Стандарты кредитоспособности – минимальный уровень кредитоспособности претендента на получение товаров фирмы в кредит. Организации необходимо произвести оценку каждого отдельного претендента на получение продукции в кредит.

Процедура такой оценки должна включать три этапа:

- 1) сбор информации о претенденте на получение кредита;
- 2) анализ полученной информации с целью определения уровня кредитоспособности;
- 3) принятие решения о предоставлении кредита.

Определение системы характеристик, оценивающих кредитоспособность отдельных групп покупателей, следует осуществлять обычно по следующим критериям: объем и стабильность осуществления хозяйственных операций с покупателем; репутация покупателя; платежеспособность; объем и состав чистых активов, которые могут составлять обеспечение кредита при неплатежеспособности дебитора и возбуждении дела о его банкротстве, а также ещё один наиболее важный показатель — динамика кредиторской задолженности. Ее увеличение за полугодие в два-три раза свидетельствует о том, что предприятие может испытывать кризис платежеспособности, и кредит предоставлен не будет.

На основании результатов оценки кредитоспособности следует проводить группировку покупателей.

На основе всей этой информации принимать решение о возможности продажи товаров в кредит.

3.2 Пути снижения дебиторской и кредиторской задолженности

Для улучшения финансового состояния предприятия необходимо четко контролировать и управлять как дебиторской, так и кредиторской задолженностью, следить за их качеством и соотношением.

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. Это в свою очередь повлечет за собой начисление штрафов, пеней и неустоек.

Также может привести к нарушению договорных обязательств и к несвоевременной оплате за продукцию поставщикам, что приведет к потере деловой репутации предприятия и в конечном итоге к неплатежеспособности и не ликвидности.

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.

Прежде всего, необходимо контролировать оборачиваемость средств в расчетах. Потому что ускорение оборачиваемости в динамике является положительной тенденцией.

Необходимо выбрать такие формы расчетов по сделкам, которые в наибольшей степени отвечают ситуации, включением в договора различного рода обеспечительных мер, а также закреплением в его тексте специальных условий, невыполнение которых обременит должника и сделает невозможным получение имущественных выгод от просрочки погашения задолженности.

Наиболее приемлемой формой расчетов для исполняющей стороны является стопроцентная предварительная оплата заказанного товара (работы, услуги). Однако такой вариант не всегда устраивает клиента.

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%.

Аванс выступает как гарантия поступления будущих платежей от покупателей и заказчиков и как гарантия выполнения договора поставщиком. Полученные авансы создают обязательства для предприятия, получившего денежные средства до тех пор, пока не будет выполнена работа, оказана услуга или отгружен товар.

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.

Для достижения наибольшей эффективности в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью в ходе анализа проявления дебиторской и кредиторской задолженности необходимо принимать в рассмотрение не только ту информацию, а, следовательно, и те факторы, которые прямо влияют на результаты анализа, но и ту, которая имеет косвенное влияние на предприятие.

В целях моделирования процесса управления дебиторской задолженностью предприятия разработана имитационная модель управления дебиторской задолженностью для решения практических задач управления дебиторской задолженностью предприятия. Цели построения предлагаемой модели заключаются в экспериментальной обработке существующих

методов управления задолженностью, проверке гипотезы о реальном изменении дебиторской задолженности предприятия, оперативном управлении производственными процессами, выработке управленческих решений в реальном времени.

Процесс управления дебиторской задолженностью можно разбить на пять этапов:

1. Этап предварительных расчетов и анализа дебиторской задолженности.
2. Этап выявления целей и задач управления дебиторской задолженностью.
3. Этап определения метода управления дебиторской задолженностью.
4. Этап корректировки.
5. Этап контроля и оценки достижения цели. Рассмотрим подробнее каждый из этапов.

Первым этапом управления дебиторской задолженностью является анализ задолженности и прогнозирование ее возврата. Производится сверка расчетов с контрагентами, устраняются разногласия, и выявляется фактическая величина задолженности. Также на данном этапе возможно спрогнозировать изменение прибыли в результате уменьшения дебиторской задолженности. В общем виде зависимость между прибылью и дебиторской задолженностью.

При низком значении дебиторской задолженности деятельность не поддерживается должным образом, контрагенты отказываются покупать товар у данной организации без отсрочки платежа, соответственно прибыль низкая (уровень дебиторской задолженности 1). При некотором оптимальном значении дебиторской задолженности (уровень 2) прибыль становится максимальной и любое отклонение от него в принципе не желательно. Неоправданное увеличение дебиторской задолженности (уровень 3) влечет за собой отвлечение средств из оборота и соответственно снижение прибыли.

Таким образом, политика управления дебиторской задолженностью должна обеспечить поиск компромисса между эффективностью работы и риском неоправданного увеличения дебиторской задолженности.

Последующее ранжирование дебиторов по дате образования и величине позволит наметить очередность проводимой работы с конкретными дебиторами. Кроме того, в соответствии с последовательностью, проводятся экспертные опросы.

Анализ платежеспособности должен проводиться финансовой службой совместно со службой экономической безопасности предприятия. Результатом указанного анализа, полученная на этапе ранжирования по дате возникновения с разбивкой на реальную и нереальную к взысканию задолженность.

Для задолженности, реальной для взыскания необходимо провести полный комплекс мероприятий для ее расшивки, задолженность нереальную для взыскания необходимо представить на рассмотрение комиссии по списанию дебиторской и кредиторской задолженности для анализа на возможность списания за баланс.

Вторым этапом управления дебиторской задолженности является выявление целей и задач управления дебиторской задолженностью. На основании анализа дебиторской задолженности, проведенного на первом этапе, задолженность конкретных дебиторов можно разделить на непросроченную, просроченную и отсроченную в зависимости от даты образования (для целей расчетов просроченной считается задолженность, числящаяся более 3 месяцев от даты образования, отсроченной задолженностью считается реструктуризированные долги и долги, на которые наложен мораторий).

Для просроченной задолженности, в соответствии с установленной шкалой штрафных санкций рассчитывается размер штрафа и определяется окончательная сумма задолженности.

Далее, в зависимости от того, в какую категорию попала задолженность конкретного дебитора, к разработке принимается одна из трех стратегий - стратегия учета, стратегия взыскания или стратегия наблюдения за возможностью взыскания.

Стратегия учета проводится по отношению к непросроченной задолженности и не требует активных действий по взысканию. На данной стадии задолженность является нормальным следствием рыночных отношений. В этой ситуации величина задолженности с учетом просрочки платежа не отличается от первоначальной задолженности.

Стратегия взыскания проводится по отношению к просроченной дебиторской задолженности и требует более активных действий по ее взысканию. На данной стадии первоочередная задача заключается в сведении к минимуму разницы между величиной дебиторской задолженности с учетом просрочки платежа и первоначальной величиной задолженности, то есть сокращения срока просрочки платежа.

Стратегия наблюдения за возможностью взыскания проводится по отношению к отсроченной дебиторской задолженности и не требует иных действий, помимо наблюдения за финансовым состоянием партнера с целью взыскания суммы долга.

Третий этап составляет определение метода управления дебиторской задолженностью на основании выбранной на втором этапе стратегии. В том случае, если к разработке принята стратегия учета, целесообразно использовать самые удобные для предприятия способы расчетов, а именно взыскание задолженности денежными средствами, проведение зачетных схем или уступка долга третьим лицам на основании договоров цессии или факторинга. В случае если разрабатывается стратегия взыскания, а задолженность является просроченной, помимо «удобных» способов расчетов (денежными средствами, зачетными схемами), целесообразно использовать менее предпочтительные, но необходимые способы расчетов, как обмен долга на акции должника, оформление задолженности векселем,

подписание соглашения об отступном, а в случае неудачного исхода перечисленных методов - обращение в суд.

Все перечисленные методы в большинстве случаев приводят к эффективному результату, однако на четвертом этапе, этапе корректировки, происходит поправка «идеальных» условий на условия реальных рыночных отношений. Помимо деятельности предприятия по взысканию дебиторской задолженности, на расшивку долгов могут оказать влияние такие факторы, как политика правительства в отношении финансово-хозяйственных отношений между предприятиями, поведение конкурентов, устойчивость финансового состояния партнеров-должников, добросовестность партнеров, состояние секторов экономики страны, состояние инвестиций в отрасли, состояние внешнеэкономических связей на макроэкономическом уровне, компетентность персонала организации. В случае, если указанные факторы оказывает положительное или отрицательное воздействие на деятельность организации, уровень взысканной дебиторской задолженности соответственно увеличивается или уменьшается.

На пятом этапе проводится анализ дебиторской задолженности после осуществления мероприятий по ее взысканию. В том случае если на этом этапе дебиторская задолженность равна нулю, то делается вывод о том, что проведенные мероприятия оказались верными, проведенный способ взыскания заносится в базу данных для дальнейшего применения в аналогичной ситуации.

Если на этом этапе дебиторская задолженность меньше, чем до проведения мероприятий по ее взысканию, то задолженность взыскана частично, необходимо вернуться к этапу определения метода управления дебиторской задолженностью и выбрать один из методов окончательной расшивки долга. Если же дебиторская задолженность на этом этапе равна задолженности до проведения мероприятий по взысканию, то мероприятия оказались неудачными и необходимо провести анализ дебиторской задолженности на возможность списания и принять решение о том,

вернуться ли к этапу определения метода управления дебиторской задолженностью с целью выбрать иной способ взыскания задолженности, либо целесообразнее отказаться от ее взыскания.

Одним из важнейших этапов приведенной модели управления дебиторской задолженностью является определение метода управления дебиторской задолженностью. На данном этапе руководству предприятия необходимо принять решение о способе расшивки долга, от правильности которого зависит конечный результат взыскания конкретной задолженности.

Взыскание любой дебиторской задолженности необходимо начинать с рассмотрения возможности погашения наиболее удобными способами - денежными средствами или векселями со сроком гашения **«по предъявлению»**. Это самый выгодный способ расчетов, так как гарантирует полную оплату. Только в случае отсутствия такой возможности целесообразно переходить к рассмотрению иных способов расчетов - проведение зачетных схем, цессия, принятие в оплату дисконтных векселей, бартерные сделки. Данные способы расчетов являются менее предпочтительными, так как не гарантируют оплату в полном объеме. Зачет встречных требований может осуществляться при наличии обязательств по расчетам у двух и более сторон, когда они в результате исполнения разных по содержанию договоров по отношению друг к другу одновременно являются и дебитором, и кредитором.

Также эффективным и довольно распространенным способом расчетов являются договора цессии. Согласно этому договору право требовать возврата долга и другие права и обязанности первоначального кредитора переходят к другой организации за соответствующую плату, причем согласия должника не требуется. Недостатком данного способа расчетов является то, что нередко право требования уступается с дисконтом и предприятие не получает полную сумму долга. Также одним из способов ликвидации дебиторской задолженности является принятие в оплату дисконтных

векселей, что ведет к потерям, однако позволяет уменьшить дебиторскую задолженность.

Нужно постоянно проводить контроль безнадежных долгов для образования необходимого резерва. Такие мероприятия помогут значительно сократить уровень задолженности на предприятии.

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).

Для уменьшения дебиторской задолженности постоянно необходимо работать с дебиторами. Наиболее употребительным способом воздействия на дебиторов с целью погашения задолженности является направление писем, телефонные звонки, персональные визиты, продажа задолженности специальным организациям.

При необходимости, для взыскание долгов у своих дебиторов, рекомендуется обращаться органам налоговой службы. Согласно 64 статье Налогового Кодекса Республики Узбекистан, в случае представления налогоплательщиком акта сверки взаимных расчетов с дебитором органы государственной налоговой службы обращают взыскание на суммы, причитающиеся налогоплательщику от его дебиторов.

В случае необоснованного отказа дебиторов в подписании акта сверки взаимных расчетов налогоплательщик имеет право представить в органы государственной налоговой службы, односторонне подписанные акты сверки с приложением документов, подтверждающих наличие дебиторской задолженности.

В случае представления налогоплательщиком акта сверки взаимных расчетов, подписанного в одностороннем порядке, орган государственной налоговой службы направляет письменное уведомление дебитору налогоплательщика о наличии у него кредиторской задолженности с приложением акта сверки для подписания и копий документов, представленных налогоплательщиком в подтверждение этой задолженности.

Дебитор налогоплательщика обязан в течение трех рабочих дней со дня получения письменного уведомления подписать акт сверки взаимных расчетов либо представить отказ с обоснованием отсутствия указанной в акте сверки задолженности. Если сумма задолженности, признанная дебитором налогоплательщика, отличается от указанной в акте сверки, дебитор обязан в тот же срок представить в орган государственной налоговой службы акт сверки с указанием суммы, признанной им.

Акт сверки взаимных расчетов, подписанный дебитором налогоплательщика, является основанием для обращения на него взыскания налоговой задолженности его кредитора, независимо от наличия подписи кредитора. В случае неисполнения дебитором налогоплательщика обязанности, установленной частью четвертой настоящей статьи, взыскание производится на основании акта сверки, представленного налогоплательщиком.

На основании акта сверки взаимных расчетов орган государственной налоговой службы выставляет на банковские счета дебиторов инкассовые поручения о взыскании суммы налоговой задолженности налогоплательщика в размере, не превышающем задолженность перед налогоплательщиком.

Необходимо постоянно проводить анализ уровня как дебиторской, так и кредиторской задолженности. В зависимости от размера дебиторской и кредиторской задолженности, количество расчетных документов, дебиторов и кредиторов, анализ их уровня можно проводить как сплошным, так и выборочным методом. Общая схема контроля, включает в себя несколько этапов.

Этап 1. Задается критический уровень дебиторской ли кредиторской задолженности; все расчетные документы, относящиеся к задолженности, превышающий критический уровень, подвергаются проверке в обязательном порядке.

Этап 2. Из оставшихся расчетных документов делается контрольная выборка. Для этого применяют различные способы.

Этап 3. Проверяется реальность сумм дебиторской и кредиторской задолженности в отобранных документах. В частности могут направляться письма вместе с актами сверок расчетов контрагентам с просьбой, подтвердить реальность проставленной в документе или проходящей в учете суммы.

Указанные выше рекомендации помогут выявить недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженности и могут быть использованы в практике работы на предприятии АК «Узбектелеком»

4. БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЭКОЛОГИЯ

4.1. Психофизиологическая нагрузка на человека.

В раздел психофизиологических нагрузок наиболее важное значение занимает стресс и утомление.

Под **стрессом** (от англ. stress — “давление”, “напряжение”) понимают эмоциональное состояние, возникающее в ответ на всевозможные экстремальные воздействия.

При стрессе обычные эмоции сменяются беспокойством, вызывающим нарушения в физиологическом и психологическом плане. Это понятие было введено Г. Селье для обозначения неспецифической реакции организма на любое неблагоприятное воздействие. Его исследования показали, что различные неблагоприятные факторы — усталость, страх, обида, холод, боль, унижение и многое другое вызывают в организме однотипную комплексную реакцию вне зависимости от того, какой именно раздражитель действует на него в данный момент. Причем эти раздражители необязательно должны существовать в реальности. Человек реагирует не только на действительную опасность, но и на угрозу или напоминание о ней.

Поведение человека в ситуации стресса отличается от аффективного поведения. При стрессе человек, как правило, может контролировать свои эмоции, анализировать ситуацию, принимать адекватные решения.

В настоящее время в зависимости от стрессового фактора выделяют различные виды стресса, среди которых ярко выражены **физиологический** и **психологический**. Психологический стресс в свою очередь можно разделить на **информационный** и **эмоциональный**. Если человек не справляется с задачей, не успевает принимать верные решения в требуемом темпе при высокой степени ответственности, т.е., когда возникает информационная перегрузка, может развиваться информационный стресс. Эмоциональный стресс возникает в ситуациях, опасности, обиды и т.д. Г. Селье выделил в развитии стресса 3 этапа. Первый этап — реакция тревоги — фаза

мобилизации защитных сил организма, повышающая устойчивость по отношению к конкретному травмирующему воздействию. При этом происходит перераспределение резервов организма: решение главной задачи происходит за счет второстепенных задач. На втором этапе — стабилизации всех параметров, выведенных из равновесия в первой фазе, закрепляются на новом уровне. Внешне поведение мало отличается от нормы, все как будто налаживается, но внутренне идет перерасход адаптационных резервов. Если стрессовая ситуация продолжает сохраняться, наступает третий этап — истощение, что может привести к значительному ухудшению самочувствия, различным заболеваниям и в некоторых случаях смерти.

Этапы развития стрессового состояния у человека:

- нарастание напряженности;
- собственно стресс;
- снижение внутренней напряженности.

По своей продолжительности первый этап строго индивидуален. Одни человек “заводится” в течение 2-3 минут, а у другого нарастание стресса может проходить в течение нескольких дней и даже недель. Но в любом случае, состояние и поведение человека, попавшего в стресс, меняется по “противоположный знак”.

Так, спокойный сдержанный человек становится суетливым и раздражительным, он может стать даже агрессивным и жестоким. А человек, в обычной жизни живой и подвижный, становится мрачным и неразговорчивым.

На первой стадии стресса у человека ослабевает самоконтроль: он постепенно теряет способность сознательно и разумно регулировать свое собственное поведение.

Второй этап развития стрессового состояния проявляется в том что у человека происходит потеря эффективного сознательного самоконтроля (полная или частичная). “Волна” деструктивного стресса разрушительно действует на психику человека. Он может не помнить, что говорил и делал,

или осознавать свои действия, довольно смутно, и не полностью. Многие потом отмечают, что в стрессовом состоянии они сделали то, что в спокойной обстановке никогда бы не сделали. Обычно все впоследствии очень жалеют об этом.

Также как и первый, второй этап по своей продолжительности строго индивидуален — от нескольких минут и часов — до нескольких дней и недель. Исчерпав свои энергетические ресурсы (достижение высшего напряжения отмечено когда человек чувствует опустошение, утомление и

Стрессовые состояния существенно влияют на деятельность человека. Люди с разными особенностями нервной системы по-разному реагируют на одинаковые психологические нагрузки. У одних людей наблюдается повышение активности, мобилизация сил, повышение эффективности деятельности. С другой стороны, стресс может вызвать дезорганизацию деятельности, резкое снижение ее эффективности, пассивность и общее торможение.

Поведение человека в стрессовой ситуации зависит от многих условий, но, прежде всего от психологической подготовки человека, включающей умение быстро оценивать обстановку, навыки мгновенной ориентировки в неожиданных обстоятельствах, волевою собранность и решительность, опыт поведения в аналогичных ситуациях.

Методы борьбы со стрессом

Стресс — это ощущение, которое испытывает человек, когда полагает, что не может эффективно справиться с возникшей ситуацией.

Если вызывающая стресс ситуация зависит от нас, необходимо более рационально сконцентрировать усилия на том, чтобы изменить ее. Если ситуация не зависит от нас, нужно смириться и менять свое восприятие, свое отношение к этой ситуации.

В большинстве ситуаций стресс проходит несколько стадий.

1. Фаза тревоги. Это мобилизация энергетических ресурсов организма. Умеренный стресс на этой стадии полезен, он ведет к повышению работоспособности.

2. Фаза сопротивления. Это сбалансированное расходование резервов организма. Внешне все выглядит нормально, человек эффективно решает встающие перед ним задачи, однако если эта стадия продолжается слишком долго и не сопровождается отдыхом, значит, организм работает на износ.

3. Фаза истощения (дистресс). Человек ощущает слабость и разбитость, снижается работоспособность, резко возрастает риск заболеваний. Непродолжительное время с этим еще можно бороться усилием воли, однако потом единственный способ восстановить силы — это основательный отдых.

Одна из наиболее часто встречающихся причин возникновения стрессов — противоречие между реальностью и представлениями человека.

Стрессовая реакция одинаково легко запускается как реальными событиями, так и существующими лишь в нашем воображении. В психологии это называется «закон эмоциональной реальности воображения». Как подсчитали психологи, порядка 70 % наших переживаний происходят по поводу событий, которые существуют не в реальности, а лишь в воображении.

К развитию стресса могут приводить не только отрицательные, но и положительные жизненные события. Когда что-то резко меняется в лучшую сторону, организм тоже реагирует на это стрессом.

Обычно под **утомлением** понимают уменьшение работоспособности, вызванное предшествующей работой, имеющее временный характер. Если оно возникает при умственной деятельности, то говорят об умственном утомлении. Состояние утомления проявляется в изменении физиологических процессов, в снижении производительности труда и технико-экономических показателей, в изменении психического статуса.

Психологи отмечают, что при развитии утомления у человека появляется особое состояние психики, которое называется утомляемостью - субъективное отражение возникающих в организме процессов, приводящих к утомлению. Оно появляется задолго до снижения производительности труда и заключается в том, что возникает переживание особого тягостного напряжения и неуверенности. Человек чувствует, что не в силах должным образом продолжать работу. При этом возникает расстройство внимания - при развитии утомления человек легко отвлекается, становится вялым, малоподвижным или, наоборот, у него появляются хаотическая подвижность, неустойчивость. Возникают расстройства в сенсорной области - при утомлении изменяется работа рецепторов, например, возникает зрительное утомление - снижается способность перерабатывать информацию, идущую через зрительный анализатор; при продолжительной ручной работе снижается тактильная и кинестетическая чувствительность. Возникают нарушения в моторной сфере: происходит замедление движений, появляются торопливость движений, расстройства ритма, ослабление точности и координированности движений, деавтоматизация движений. Наблюдаются дефекты памяти и мышления, ослабляются воля, решительность, выдержка, самоконтроль. При сильном утомлении появляется сонливость.

Выраженность изменений зависит от глубины утомления. Например, при слабом утомлении существенных изменений в психическом статусе почти нет, а при переутомлении все эти изменения крайне выражены.

В связи с изменением психического состояния ряд психофизиологов предлагает выделять 3 стадии утомления. 1-я стадия: при ней проявление чувства усталости незначительно, производительность труда не снижена. 2-я стадия - характеризуется значительным снижением производительности труда и выраженными психическими изменениями. 3-я стадия, которую некоторые исследователи расценивают как острое переутомление, сопровождается выраженным переживанием утомления.

Утомление может быть физическим (мышечным) или нервно-психическим (центральным). Обе формы утомления сочетаются при тяжелой работе, и их нельзя строго разделить одну от другой. Тяжелая физическая работа приводит в первую очередь к мышечному утомлению, а усиленная умственная или монотонная работа вызывает утомление центрального происхождения. Следует четко разграничивать утомление и усталость, обусловленную потребностью во сне.

Кроме того, определяют **первичное утомление**, которое развивается достаточно быстро, в начале рабочей смены и является признаком недостаточного упрочения трудовых навыков; оно преодолимо в процессе работы, в результате чего возникает "второе дыхание" - значительное повышение работоспособности. **Вторичное**, или медленно развивающееся утомление - собственно утомление, которое возникает примерно спустя 2,5-3 часа от начала рабочей смены, а для его снятия необходим отдых.

Переутомление, или хроническое утомление - еще один вид утомления. Оно обусловлено отсутствием надлежащего отдыха между рабочими днями, рассматривается как патологическое состояние. Проявляется общим падением производительности труда, увеличением заболеваемости, замедлением роста культурно-технического уровня и квалификации работающего; снижением творческой активности и умственной работоспособности, изменением в деятельности сердечно-сосудистой системы.

Согласно К. К. Платонову выделяют четыре степени переутомления - начинающееся, легкое, выраженное и тяжелое, каждая из которых требует соответствующих методов борьбы. Так, для снятия начинающегося переутомления достаточно регламентировать режим труда и отдыха. При легкой степени переутомления необходимо дождаться отпуска и эффективно использовать его. При выраженном переутомлении необходим срочный отдых, лучше - организованный. При тяжелой степени переутомления необходимо лечение.

4.2. Влияние метеорологических условий производственной среды на организм человека

Классификация производственного микроклимата и его воздействие на организм.

Производственный микроклимат (метеорологические условия) – климат внутренней среды производственных помещений, определяется действующим на организм человека сочетанием температуры, влажности и скорости движения воздуха, а также температуры окружающих поверхностей.

Производственный микроклимат зависит от климатического пояса и сезона года, характера технологического процесса и вида используемого оборудования, размеров помещений и числа работающих, условий отопления и вентиляции. Однако при всем многообразии микроклиматических условий их можно условно разделить на четыре группы.

1. Микроклимат производственных помещений, в которых технология производства не связана со значительными тепловыделениями. Микроклимат этих помещений в основном зависит от климата, местности, отопления и вентиляции. Здесь возможно лишь незначительное перегревание летом в жаркие дни и охлаждение зимой при недостаточном отоплении.

2. Микроклимат производственных помещений со значительными тепловыделениями. К ним относятся котельные, кузнечные, мартеновские и доменные печи, хлебопекарни, цеха сахарных заводов и др. В горячих цехах большое влияние на микроклимат оказывает тепловое излучение нагретых и раскаленных поверхностей.

3. Микроклимат производственных помещений с искусственным охлаждением воздуха. К ним относятся различные холодильники.

4. Микроклимат открытой атмосферы, зависящий от климатопогодных условий (например, сельскохозяйственные, дорожные и строительные работы).

Одним из важнейших условий нормальной жизнедеятельности человека при выполнении профессиональных функций является сохранение теплового баланса организма при значительных колебаниях различных параметров производственного микроклимата, оказывающего существенное влияние на состояние теплового обмена между человеком и окружающей средой.

Теплообменные функции организма, регулируемые терморегуляторными центрами и корой головного мозга, обеспечивают оптимальное соотношение процессов теплообразования и теплоотдачи в зависимости от конкретных метеорологических условий. Основная роль в теплообменных процессах у человека принадлежит физиологическим механизмам регуляции отдачи тепла.

В обычных климатических условиях теплоотдача осуществляется в основном за счет излучения, примерно 45% всей удаляемой организмом теплоты, конвекции - 30% и испарения - 25%.

При пониженной температуре окружающей среды возрастает удельный вес конвекционно-радиационных теплопотерь. В условиях повышенной температуры среды теплопотери уменьшаются за счет конвекции и излучения, но увеличиваются за счет испарения. При температуре воздуха, равной температуре тела, теплоотдача за счет излучения и конвекции практически исчезает и единственным путем теплоотдачи становится испарение пота.

Низкая температура и усиление подвижности воздуха способствуют увеличению теплопотерь конвекцией и испарением.

Роль влажности при пониженных температурах воздуха значительно меньше. В то же время считается, что при низких температурах среды повышенная влажность увеличивает теплопотери организма в результате интенсивного поглощения водяными парами энергии излучения человека. Однако большое увеличение теплопотерь происходит при непосредственном смачивании поверхности тела и одежды. В производственных условиях, когда температура воздуха и окружающих поверхностей ниже температуры кожи,

теплоотдача осуществляется преимущественно конвекцией и излучением. Если температура воздуха и окружающих поверхностей равна температуре кожи или выше ее, теплоотдача происходит за счет испарения влаги с поверхности тела и с верхних дыхательных путей, если воздух не насыщен водяными парами.

Значительная выраженность отдельных факторов микроклимата на производстве может быть причиной физиологических сдвигов в организме рабочих, а в ряде случаев возможно возникновение патологических состояний и профессиональных заболеваний.

Интегральным показателем теплового состояния организма человека является температура тела. О степени напряжения терморегуляторных функций организма и о его тепловом состоянии можно судить также по изменению температуры, кожи и тепловому балансу. Косвенные показатели теплового состояния - влагопотеря и реакция сердечно-сосудистой системы (частота сердечных сокращений, уровень артериального давления и минутный объем крови). Нарушение терморегуляции из-за постоянного перегревания или переохлаждения организма человека вызывает ряд заболеваний.

В условиях избыточной тепловой энергии ограничение или даже полное исключение отдельных путей теплоотдачи может привести к нарушению терморегуляции, в результате которого возможно перегревание организма, т. е. повышение температуры тела, учащение пульса, обильное потоотделение и при сильной степени перегревания - тепловом ударе - расстройство координации движений, адинамия, падение артериального давления, потеря сознания.

Вследствие нарушения водно-солевого баланса может развиваться судорожная болезнь, которая проявляется в виде тонических судорог конечностей, слабости, головных болей и др.

При работах на открытом воздухе во время интенсивного прямого облучения головы может произойти солнечный удар, сопровождающийся

головной болью, расстройством зрения, рвотой, судорогами, но температура тела остается нормальной.

Под влиянием инфракрасного излучения в организме человека возникают биохимические сдвиги и изменения функционального состояния центральной нервной системы, усиливается секреторная деятельность желудка, поджелудочной и слюнных желез.

Холодовый дискомфорт (конвекционный и радиационный) вызывает в организме человека терморегуляторные сдвиги, направленные на ограничение теплопотерь и увеличение теплообразования. Уменьшение теплопотерь организма происходит за счёт сужения сосудов в периферических тканях.

Под влиянием низких и пониженных температур воздуха могут развиваться ознобления (припухлость, зуд и жжение кожи), обморожения, миозиты, невриты, радикулиты и др. Длительное охлаждение способствует развитию заболеваний периферической нервной, мышечной систем, суставов: радикулитов, невритов, миозитов, ревматоидных заболеваний. При частом и сильном охлаждении конечностей могут иметь место нейротрофические изменения в тканях.

Нормирование производственного микроклимата и профилактика его неблагоприятного воздействия.

Санитарные нормы микроклимата производственных помещений регламентируют нормы производственного микроклимата. В них определена температура воздуха, его относительная влажность, скорость движения воздуха, оптимальные и допустимые величины интенсивности теплового облучения для рабочей зоны с учетом сезона года и тяжести трудовой деятельности.

В производственных помещениях, где невозможно установить допустимые величины микроклимата, необходимо предусматривать мероприятия по защите работающих от возможного перегревания и охлаждения.

Основным путем оздоровления условий труда в горячих цехах является изменение технологического процесса, направленное на ограничение источников тепловыделений и уменьшение времени контакта работающих с нагревающим микроклиматом, а также использование эффективного проветривания, рационализация режима труда и отдыха, питьевого режима, спецодежды.

Наиболее эффективным средством улучшения метеорологических условий является автоматизация и механизация всех процессов, связанных с нагревом изделий.

Значительно уменьшают теплоизлучение и поступление лучистой и конвекционной теплоты в рабочую зону теплоизоляция, отражательные экраны, водяные завесы, вентиляция.

Существенным фактором повышения работоспособности рабочих горячих цехов является соблюдение обоснованного режима труда и отдыха, сокращенный рабочий день, дополнительные перерывы, комнаты отдыха, гидропроцедуры.

Для личной профилактики перегревания существенное значение имеет рациональный питьевой режим. При больших влагопотерях (более 3,5 кг за смену) и значительном времени облучения инфракрасной радиацией - 50% и более - применяется подсоленная (0,3% NaCl) газированная вода с добавлением солей калия и витаминов. При меньших влагопотерях расход солей восполняется пищей. В южных районах страны в горячих цехах применяются белково-витаминный напиток, зеленый байховый чай с добавлением витаминов и др.

В профилактике перегревов большую роль играют средства индивидуальной защиты (спецодежда из хлопчатобумажных, суконных и штапельных тканей, фибровые, дюралевые каски, войлочные шляпы и др.).

Для предупреждения попадания в производственные помещения холодного воздуха необходимо оборудовать у входа воздушные завесы или тамбуры-шлюзы. Если обогрев здания невозможен, применяют воздушное и

лучистое отопление. При работе на открытом воздухе в холодных климатических зонах устраивают перерывы на обогрев в специально оборудованных теплых помещениях. Важную роль играет также спецодежда, обувь, рукавицы (из шерсти, меха, искусственных тканей с теплозащитными свойствами, обогреваемая одежда и др.). Прекращение работ на открытом воздухе при низких температурах производится на основании постановления местных органов исполнительной власти.

4.3. Техносфера. Ресурсы техносферы.

Объем и состав техносферы.

Мировое хозяйство можно рассматривать как видовую реализованную экологическую нишу человечества. По многим пространственным и потоковым параметрам она совпадает с биосферой, экологическая емкость которой ограничена. Поэтому неизбежны конкурентные отношения между активными элементами техногенной среды и биосферы, между общественным производством и планетарной биотой. Хотя эти отношения намного сложнее, чем межвидовые взаимоотношения в природе, многие их черты выглядят как конкурентное вытеснение биосферы.

Техносфера - это глобальная совокупность орудий, объектов, материальных процессов и продуктов общественного производства. Техносферу можно определить также как пространство геосфер Земли, находящееся под воздействием производственной деятельности человека и занятое ее продуктами.

Ресурсы техносферы

Понятие о природных ресурсах.

Это солнечная энергия, свет, пища, вода, тепло, почва, т.е. все то, что необходимо для жизни на Земле. В данном разделе природные ресурсы будут рассмотрены с позиций использования их в общественном производстве.

Природные ресурсы являются основной частью экономических

ресурсов, т.е. кроме факторов среды они являются факторами производства.

Ресурсы - это вещества, материалы, силы и потоки вещества, энергии и информации, которые:

- образуют входные звенья природных или хозяйственных циклов, являются их необходимыми участниками и, в связи с этим, носителями функции полезности;
- имеют измеряемое количественное выражение: массу, объем, плотность, концентрацию, интенсивность, мощность, стоимость;
- при изменениях во времени подчиняются фундаментальным законам сохранения.

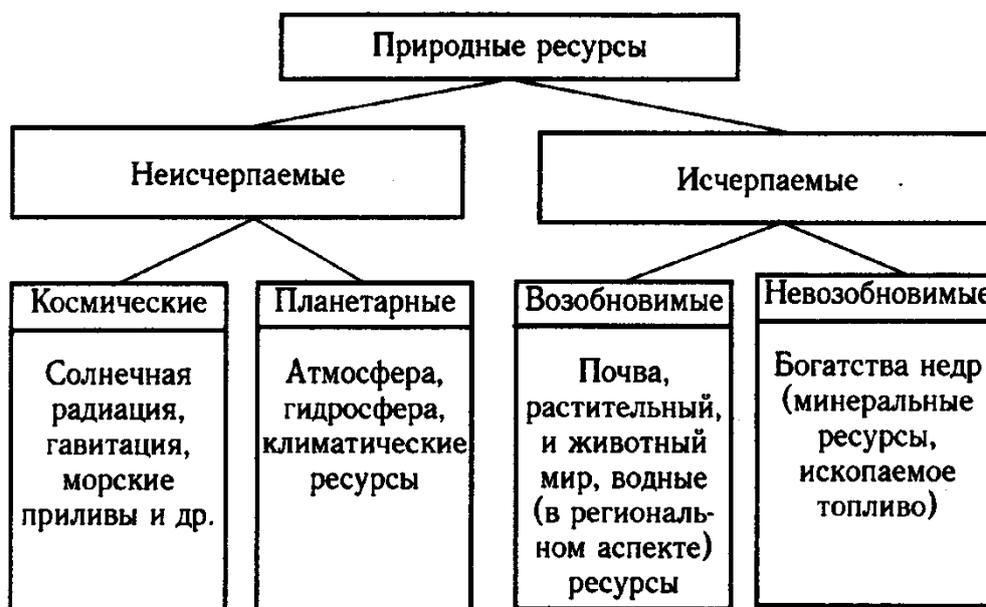


Рис. 4.1. Схема классификации природных ресурсов

Все естественные материальные и энергетические ресурсы, используемые человеком, принято называть *природными ресурсами*. При этом часто забывают, что большинство из них является ресурсами не только для человека, но в основном и в первую очередь ресурсами живой природы.

Классификация ресурсов. Существует несколько классификаций природных ресурсов.

Естественная классификация основана на разделении ресурсов по компонентам природной среды: земельные, минеральные, водные, климатические, растительные, животного мира и т.п.

В хозяйственной классификации ведущее значение имеет отраслевая принадлежность: ресурсы топливно-энергетического комплекса, металлургии, химической промышленности, сельского хозяйства, лесоперерабатывающей промышленности и т.д.

С эколого-экономической точки зрения важна классификация природных ресурсов по признакам исчерпаемости. К практически неисчерпаемым (в пределах времени существования техносферы) часто относят космические (солнечную радиацию, гравитацию) и планетарные ресурсы (наличие атмосферы, гидросферы, геотермальной энергии). Однако в конкретных земных и, тем более, техносферных условиях действует закон ограниченности (исчерпаемости) всех природных ресурсов.

Возобновимые ресурсы - это вещества и силы, которые создаются на Земле благодаря текущему потоку солнечной энергии: тепло, атмосферная влага, вода осадков и всех пресных вод, течение рек и гидроэнергия, энергия ветров, волн и течений, почва, все живые организмы, биосфера, наконец, сам человек. Для различных возобновимых, особенно для биологических ресурсов, существуют пределы скорости изъятия и степени истощения, после превышения которых уже невозможно возобновление, так как нарушается его естественный режим. Чаще всего это относится к численности популяции или биоразнообразию экосистем. Но это может быть отнесено и к биосфере в целом.

Разумеется, исчерпаемы и все невозобновимые ресурсы. К ним относится подавляющее большинство полезных ископаемых: горные материалы, руды, минералы, осадочные породы, ископаемое топливо. Правда, некоторые минеральные ресурсы и сейчас медленно образуются при геохимических процессах в недрах, глубинах океана или на поверхности земной коры - залежи солей, руды переходных металлов, железомарганцевые

конкреции, известняки, продукты выветривания, но не уголь и углеводороды. В отношении полезных ископаемых большое значение имеют доступность и качество ресурса, а также количественное соотношение между оцененными потенциальными, реальными разведанными и эксплуатационными запасами.

Принципиальное отличие техносферы от биосферы заключается в том, что биосфера использует исключительно контролируемые ею возобновимые ресурсы, тогда как человек в техносфере, кроме захвата значительной части биосферных ресурсов, использует и огромную массу невозобновимых ресурсов, значительная часть которых не нужна биоте биосферы, но влияет на ее функционирование.

Несмотря на указанное отличие ресурсы биосферы и техносферы непрерывно взаимодействуют между собой. Преждевременное изъятие погребенных в литосфере веществ и ввод их в оборот нарушает оптимальный баланс круговорота веществ в природе. Кроме того, использование невозобновимых ресурсов всегда влечет за собой цепь частных последствий, важных для биосферы: преобразование ландшафтов, изъятие площадей природных экосистем, деградацию почв, изменение распределения грунтовых вод и др.

Хотя человечество на протяжении всей своей истории сталкивается с ограниченностью природных ресурсов, оно до сих пор не осознало последствий их бесконтрольного использования. В настоящее время экономика мирового хозяйства чрезвычайно природоемка, что и обуславливает техногенный тип развития и истощение природных ресурсов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данная выпускная работа посвящена актуальной проблеме контролю дебиторской и кредиторской задолженности и их влияние на финансовое состояние предприятий связи.

По результатам проведенного анализа финансового состояния АК «Узбектелеком» можно сделать вывод, что финансовое состояние данного предприятия стабильное. Об этом может свидетельствовать улучшившиеся показатели финансовой устойчивости предприятия (уменьшение задолженности банкам, другим организациям, контрагентам, ускорение расчетов с ними), растущие показатели деловой активности и рентабельности (ускорение оборачиваемости оборотных средств, увеличение собственного капитала организации, рост чистой прибыли).

Теоретические основы управления дебиторской и кредиторской задолженностей в организации позволяет сделать выводы о том, что дебиторская задолженность - сумма долгов, причитающихся предприятию, организации или учреждению от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. Источником покрытия дебиторской задолженности являются отвлеченные из оборота собственные средства. Кредиторская задолженность - особая часть имущества организации, являющаяся предметом обязательных правоотношений между организацией и ее кредиторами. Организация владеет и пользуется кредиторской задолженностью, но она обязана вернуть или выплатить данную часть имущества кредиторам, которые имеют права требования на нее.

В аналитической части состояние структуры дебиторской и кредиторской задолженностями АК «Узбектелеком» говорят о том, что на данном предприятии оборачиваемость дебиторской задолженности увеличивается за счет доходов от оказанных услуг телекоммуникаций АК

«Узбектелеком» по итогам 2014 года составили 883,3 млрд.сумов, увеличившись на 19% по сравнению с 2013 годом.

Оборачиваемость кредиторской задолженности на предприятии АК «Узбектелеком» за 2014 год увеличилась в днях на 179, что отрицательно влияет на финансовое состояние предприятия.

По соотношению дебиторской и кредиторской задолженности, как показали расчеты на данном предприятии АК «Узбектелеком» находиться в более выгодном финансовом состоянии по сравнению с его кредиторами.

По расчетам финансовой устойчивости предприятие за 2013-2014гг имеет нормальную финансовую устойчивость за счет экспорта (международные взаиморасчеты), сеть передачи данных и Интернет, а так же мобильная связь.

Использование долгосрочных инвестиций как показали расчёты финансовой устойчивости дает предприятию, находится в нормальной финансовой устойчивости

Так как в АК «Узбектелеком» существующие действия для управления дебиторской и кредиторской задолженностями не представляют собой единое целое, то в работе предлагаются «Методы контроля дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия» в АК «Узбектелеком» такие как: мероприятия управления дебиторской задолженностью, рекомендации по снижению дебиторской и кредиторской задолженностей. Для этого необходимо использовать мониторинг дебиторской и кредиторской задолженностями. Поэтому каждому предприятию для улучшения финансового состояния нужно следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностями, находить пути и способы, позволяющие сократить величину задолженности предприятия.

Наиболее приемлемой формой расчетов для исполнения стороны является стопроцентная предварительная оплата услуги или товара.

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

Необходимо ранжировать дебиторскую и кредиторскую задолженность по срокам возникновения.

Для уменьшения дебиторской задолженности необходимо работать с дебиторами. Особое внимание следует уделять по резрвам, по сомнительным долгам и фактическим потерям, связанных с непогашением дебиторской задолженности.

Необходимо постоянно проводить анализ уровня как дебиторской, так и кредиторской задолженности. В зависимости от размера дебиторской и кредиторской задолженности, количество расчетных документов, дебиторов и кредиторов, анализ их уровня можно проводить как сплошным, так и выборочным методом. Общая схема контроля, включает в себя несколько этапов.

Этап 1. Задается критический уровень дебиторской ли кредиторской задолженности; все расчетные документы, относящиеся к задолженности, превышающий критический уровень, подвергаются проверке в обязательном порядке.

Этап 2. Из оставшихся расчетных документов делается контрольная выборка. Для этого применяют различные способы.

Этап 3. Проверяется реальность сумм дебиторской и кредиторской задолженности в отобранных документах. В частности могут направляться письма вместе с актами сверок расчетов контрагентам с просьбой, подтвердить реальность проставленной в документе или проходящей в учете суммы.

Для задолженности, реальной для взыскания необходимо провести полный комплекс мероприятий для ее расшивки, задолженность нереальную для взыскания необходимо представить на рассмотрение комиссии по

списанию дебиторской и кредиторской задолженности для анализа на возможность списания за баланс.

Нужно постоянно проводить контроль безнадежных долгов для образования необходимого резерва. Такие мероприятия помогут значительно сократить уровень задолженности на предприятии.

Для «пассивного» варианта страхования организации от риска непогашения задолженности можно создать резерв по сомнительным долгам.

3. Действия по отношению к «недобросовестным дебиторам».

4. Мониторинг состояния дебиторской задолженности.

5. Система критериев для оценки платежеспособности предприятий – потенциальных дебиторов.

Указанные выше рекомендации помогут выявить недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженности и могут использоваться в практике работы предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закон Республики Узбекистан от 13.01.1992. № 512-ХII «О связи».
2. Закон Республики Узбекистан от 11.12.2003 № 560-П «Об информатизации».
3. Закон Республики Узбекистан от 05.05.1994 № 1054-ХII «О банкротстве».
4. Налоговый кодекс Республики Узбекистан от 01.01.2010.
5. Указ от 30.05.2002 № VII-3080 «О дальнейшем развитии компьютеризации и внедрения информационно-коммуникационных технологий».
6. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 29.01.2009 № 26 «О дополнительных мерах по повышению конкурентно способности продукции отечественных производителей».
7. Постановление Министерства Финансов Республики Узбекистан, Государственного налогового комитета Республики Узбекистан, Узбекского агентства связи и информатизации от 27.09.2011 №2268 «Об утверждении Положения о порядке формирования и распределения доходов от услуг телекоммуникаций и отражения их в бухгалтерском учете акционерной компании «Узбектелеком».
8. Положение о порядке координации работ по развитию объединенной телекоммуникационной сети Узбекистана. Зарегистрировано Министерством юстиции Республики Узбекистан 26.04.1999 г. №709.
9. Положение о формировании и регулировании тарифов на услуги телекоммуникаций. Зарегистрировано Министерством юстиции Республики Узбекистан 18.08.2000 г. №959.
10. Национальная программа реконструкции и развития телекоммуникационной сети Республики Узбекистан на период до 2010 года. с изменениями в соответствии с Постановлением КМ РУз от 23.09.2002 г. №328.
11. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2015 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год.
12. Каримов И.А. «Узбекистан на пороге достижения независимости» Ташкент-Узбекистан, 2011.

13. Каримов И.А. «Главная задача – дальнейшее развитие страны и повышение благосостояния народа» Ташкент-Узбекистан, 2010.
14. Каримов И.А. «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана» Ташкент, 2009.
15. Каримов И.А. «Прогресс страны и повышение уровня жизни нашего народа –конечная цель всех демократических реформ и преобразований». Т.: «Узбекистан», 2008.
16. Каримов И. А. Узбекистан на пороге XXI века. - Ташкент; «Узбекистан», 1997.
17. Бараускас, С.В. Бухгалтерский учет в предпринимательской деятельности: учебно-метод. пособие / С.В. Бараускас/2014-258с.
18. Бурмистрова, Л.М. Финансы и бухгалтерский учет организаций/2015-245с.
19. Бухгалтерский учет: Практикум / [Г.Н. Нестерова и др.]; под общ. ред. Г.Н. Нестеровой/2014-307с.
20. Бухгалтерский учет в условиях антикризисного управления: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению "Экономика" (уровень подготовки - магистр) / [В. Э. Керимов и др.]/2014-205с.
21. Бухгалтерский учет и аудит: учебник для студентов высшего профессионального образования, обуч. по спец. 080109 "Бух. учет, анализ и аудит" / [А. В. Зонова и др.]/2015-307с.
22. Бухгалтерский финансовый учет: учебник для студентов высших учебных заведений, обуч. по спец. "Финансы и кредит", "Бух. учет, анализ и аудит" и "Налоги и налогообложение" / [Ю.И. Бахтурина и др.]/2014-256с.
23. Елисова, Т.А. Бухгалтерский учет. Практикум : учебное пособие для студентов высших учебных заведений по экономическим специальностям/2016-265с.
24. Загородников С.В. Финансы и кредит. Учеб. Пособие.-М.: «Омега-Л», 2015-288с.
25. Командирова, Е.В. Внешнеторговая деятельность: Бухгалтерский и налоговый учет/2015-265с.
26. Климович В.П. Финансы, денежные обращения, кредит. Учебник. М.: 2015-256с.
27. Купцев М.М. Финансы, денежное обращение и кредит. Учебное пособие. М.: РИОР, 2015.-113 с.
28. Левкович, О.А. Бухгалтерский учет: учеб. пособие / О.А. Левкович, И.Н. Тарасевич/2016-289с.

29. Лаврушин О.И. и др. Деньги, кредит, банки. Учебник. - М.: КНОРУС, 2015 – 560с.
30. Меркулова И.В, Лукьянова А.Ю. Деньги, кредит, банки. Учебное пособие. М.: КНОРУС, 2014 – 352 с.
31. Свиридов О.Ю. Финансы, денежное обращение и кредит. Учебное пособие – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2015. – 416 с.
32. ФОРУМ: ИНФРА-М, 2014. – 256 с.
33. <http://uza.uz/ru/>.Национальное информационное агентство Узбекистана (УЗА) является государственным источником официальной информации и ведущим информагентством республики./2015.
34. www.nogma.uz/Электронная информационно-поисковая система – Законодательство Республики Узбекистан/2015.
35. <http://lex.uz/>Национальная база данных законодательства Республики Узбекиста/2015.
36. <http://uz.spinform.ru/>СоюзПравоИнформ является официальным представителем компании Авиаброк Консауд (Узбекистан)/2015.
37. <https://www.gazeta.uz./>2016.
38. <http://www.uztelecom.uz/ru/press/reports/> Акционерная компания «Узбектелеком» 2014.
39. http://www.e-reading.club/chapter.php/97988/76/Timofeeva_-_Buhgalterskiii_uchet__konspekt_lekciii.html
40. [http://www.audit-it.ru./](http://www.audit-it.ru/)-Большая онлайн библиотека.
41. http://mvf.klerk.ru/f1otchet/forma5_r7.htm
<http://www.finanaliz.kiev.ua./>- В помощь бухгалтеру.
42. <http://moluch.ru/archive/90/18963/>-Издательство «Молодой ученый».