

цию туристского спроса, но и приумножить влияние тех или иных мотивов. Почти все туристы волнуются за свою безопасность (угроза терроризма, уголовные преступления, здоровье). Турфирма обязана учитывать это, пообещав людям персональную безопасность, хорошие условия страхования и врачебного обслуживания.

Теория мотивации Дэвида Шварца выделяет рациональные и эмоциональные мотивы. Отметим главные рациональные мотивы, побуждающие человека к покупке туристических услуг. Во-первых, это экономия, что в первую очередь выражается в снижении расходования денежных средств, времени и сил в целях достижения желаемого уровня удобства и комфорта. Во-вторых, снижение риска, что обусловлено естественной потребностью человека в ощущении надежности и стабильности, а также уверенности в завтрашнем дне. В-третьих, удобство, то есть стремление сделать выполнение каких-то действий более простым и легким. В-четвертых, качество. Далее следует репутация – это одна из важных причин при выборе турфирмы и оценке необходимости покупки тех или иных услуг у данной фирмы.

К покупке туристских услуг туристов подталкивают не только рациональные мотивы. Не менее значимы в этой ситуации эмоциональные мотивы: признание, жажда нового, желание быть принятым в обществе, престиж. Последнюю причину можно рассматривать с двух сторон. С одной стороны, она обусловлена стремлением относиться к конкретной группе. Тогда эта потребность удовлетворяется при помощи участия во всяческих групповых поездках, формировании дружеских отношений и т.д. С другой стороны, престиж может базироваться на полной независимости. Тогда это индивидуализация, потребность быть замеченным, выделенным из множества людей. Как раз из-за присутствия таких двойственных потребностей туризм нуждается в скрупулезном маркетинговом анализе мотивов поведения клиентов.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31 мая 2014 г. N 941-р г. Москва «Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 года».
2. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И., Цевелев В.В. Теория менеджмента: организационное поведение: 100 экзаменационных ответов (учебное пособие) // Международный журнал экспериментального образования. – 2013. – № 5. – С. 153-154.

**Секция «Тенденции развития бухгалтерского учета и отчетности на современном этапе в России и за рубежом»,
научный руководитель – Постникова Любовь Валерьевна, к.э.н., доцент**

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ
УЧЕТА И АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ
ЗАДОЛЖЕННОСТИ**

Абашенкова А.В., Демина А.М.

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, Москва,
e-mail: ann_dem93@mail.ru*

Одним из важнейших критериев успешной работы предприятия выступает организованная система расчетов с контрагентами. От того, какая выбрана форма взаиморасчетов и насколько она соответствует сложившимся экономическим условиям, зависит исход не только отдельной сделки, но и финансовый результат предприятия в целом.

Дебиторская и кредиторская задолженность естественное явление для существующей практики договорных отношений между контрагентами, предполагающих временной разрыв между моментом перехода права собственности на товары (работы, услуги) и их оплатой.

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402 ФЗ установил в качестве объекта бухгалтерского учета обязательства, к которым относятся дебиторская и кредиторская задолженности организации [1]. Так же факт дебиторской и кредиторской задолженности рассматривается финансовым анализом, путем включения данных понятий в статьи бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах. Анализируя бухгалтерскую отчетность, делаются выводы об эффективном или неэффективном управлении оборотными средствами предприятия.

Для дальнейшего рассмотрения эффективной системы управления дебиторской задолженностью необходимо определиться с понятием данного обязательства. По мнению В.П. Астахова, «дебиторская задолженность – это обязательства других предприятий, организаций, являющихся юридическими лицами, или отдельных граждан (физических лиц) перед данным предприятием. Эти обязательства возникают в связи с предоставлением им продукции или денежных средств (в виде займов, подотчетных сумм и т.п.), вы-

полнением работ, оказанием услуг. Таких участников по обязательствам принято называть дебиторами» [2].

Дебиторская задолженность оказывает значительное влияние на финансовое состояние экономического субъекта. Большой объем дебиторской задолженности в активах предприятия отвлекает средства из оборота, препятствует их эффективному использованию, снижает капитализацию как собственного, так и заемного капитала, вызывает рост кредиторской задолженности и возникновение финансовых рисков. В свою очередь, кредиторская задолженность в определенной мере полезна для предприятия, так как позволяет получить во временное пользование денежные средства, принадлежащие другим организациям.

С точки зрения отражения в бухгалтерском балансе, в соответствии с требованиями ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» в составе дебиторской задолженности выделяют следующие группы: покупатели и заказчики, векселя к получению, задолженность дочерних и зависимых обществ, задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал, авансы выданные, прочие дебиторы.

По степени обеспечения следует различать долговые обязательства, обеспеченные или не обеспеченные залогами, поручительством, банковской гарантией и другими способами, предусмотренными законом или договором. Данная группировка необходима для анализа дебиторской задолженности с точки зрения риска ее непогашения. В полной мере долговыми обязательствами любой организации является ее кредиторская задолженность. Кредиторскую задолженность образуют денежные средства, временно привлеченные предприятием, и подлежащие возврату соответствующим физическим или юридическим лицам.

Главной целью оптимизации управления дебиторской задолженностью является внедрение такой модели управления, которая позволит осуществлять регулярный прогноз поступлений денежных средств от контрагентов и своевременное погашение собственных обязательств организации. Важно отметить, что резкое увеличение, также как и резкое сни-

жение величины дебиторской задолженности может пошатнуть финансовое положение предприятия. Рост дебиторской задолженности говорит об отвлечении оборотных средств, а ее снижение указывает на потерю части покупателей, приобретающих товары в кредит, спад объемов продаж. Особое внимание требует ситуация, когда на предприятии отмечается явное превышение дебиторской задолженности над кредиторской, что провоцирует привлечение дополнительных источников финансирования, необходимых для погашения возникающей кредиторской задолженности. Таким образом, оптимизация дебиторской задолженности играет важную роль в грамотном и эффективном управлении предприятием.

Одними из главных задач управления дебиторской задолженности являются:

- проверка правильности заполнения первичных документов на отгрузку продукции, выполнение работ и оказание услуг;
- инвентаризация задолженности и составление актов сверки;
- осуществление контроля своевременности составления счетов, составление старения дебиторской задолженности;
- контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;
- ежедневный контроль за фактами оплаты выставленных счетов;
- прогнозирование поступления денежных средств от дебиторов;
- оценка реальной стоимости дебиторской задолженности;
- контроль безнадежных долгов;
- начисление штрафов, пеней за просрочку оплаты.

Для проведения анализа и организации бухгалтерского учета важна классификация дебиторской задолженности. Так, в зависимости от сроков погашения, дебиторская задолженность подразделяется на: краткосрочную (погашение которой ожидается в течение года после отчетной даты); долгосрочную (погашение которой ожидается не ранее чем через год после отчетной даты). Таким образом, необходимо классифицировать дебиторов организации по важности и срокам возникновения, осуществлять регулярный контроль соблюдения сроков погашения задолженности организациями-дебиторами.

Одним из способов оптимизации учета дебиторской задолженности служит формирование определенной процедуры инкассации дебиторской задолженности. Данная процедура должна предусматривать определенные сроки и формы напоминания дебиторам о сроках платежей, возможности и условиях рефинансирования долга.

В настоящее время применяется такая форма управления дебиторской задолженностью, как рефинансирование долга. Рефинансирование долга представляет собой ускоренный перевод дебиторской задолженности в высоколиквидные активы. Данный процесс осуществляется, как правило, в форме факторинга, форфейтинга, учета векселей покупателей.

Одним из эффективных способов избежать дефицита оборотного капитала для предприятий является использование факторинга как источника финансирования. Факторинг можно рассматривать как распространенный способ возвращения дебиторской задолженности, услугу по финансированию оборотных активов и управлению дебиторской задолженностью.

Факторинг предполагает следующие этапы обслуживания обязательств:

- предоставление поставщиком покупателю товара с отсрочкой платежа до 180 дней;

- уступка поставщиком права требования долга от заемщика факторинговой компании;

- выплата факторинговой компанией финансирования до 90% суммы поставки поставщику – своему клиенту;

- оплата поставки покупателем-заемщиком;

- выплата факторинговой компанией остатка денежных средств за вычетом комиссий клиенту [3].

Вследствие конкуренции, стремления найти и удержать покупателя поставщики вынуждены предоставлять своим клиентам товар на выгодных условиях, в том числе предоставлять им отсрочку платежа за продаваемый товар. Таким образом, существует значительное поле для роста факторинговых услуг, которые развиваются более стремительными темпами, чем другие банковские продукты.

К одним из действенных способов взыскания дебиторской задолженности можно отнести: взаимозачет, использование быстроликвидных ценных бумаг от покупателей в счет оплаты продукции, продажа должником недвижимого имущества.

Таким образом, рекомендуется сокращение периода нахождения денежных средств в дебиторской задолженности, что в дальнейшем приведет к увеличению наиболее ликвидных активов и ускорению расчетов с кредиторами. Данные средства могут быть направлены на погашение задолженности перед кредиторами, в первую очередь на оплату расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами. Поскольку просрочка данным кредиторам приведет к уплате пени, штрафов, что может послужить причиной внеплановой налоговой проверки.

Стабильность и эффективность работы предприятия во многом зависит от его способности погашать свои текущие и долговременные обязательства, а также вовремя получать причитающиеся ему средства от реализации товаров и услуг.

Руководство предприятия должно своевременно получать полную и достоверную информацию для оценки состояния расчетов с поставщиками и покупателями и своевременно принимать необходимые действия для оптимизации задолженности.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Астахов В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет. – М.: МарТ, 2011. – 960 с.
3. Безверхова Ю.В. Факторинг в условиях модернизации российской экономики // Вестник Университета. – 2012. – № 3.
4. Белов Н.Г., Хоружий Л.И. и др. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве: Учебник/под ред. Н.Г. Белова, Л.И. Хоружий. – М.: Эксмо, 2010. – 608 с.
5. Смачило В., Дубровская Е. «Управление дебиторской задолженностью» // Журнал «Финансовый директор» № 5, 2013 г.

БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ И НАЛОГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ПО ЭЛЕКТРОННЫМ КАНАЛАМ СВЯЗИ

Абубакаров С.-С.Г.

РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, Москва,
e-mail: farber885@mail.ru

В последнее время можно наблюдать быстрые темпы развития процессов глобальной электрификации и телекоммуникации, которые также затрагивают обмен информации между организациями и пользователями их информации. К такому обмену информацией можно отнести систему предоставления налоговой и бухгалтерской отчетности в электронном виде с использованием телекоммуникационных каналов. Данная система рекомендована Федеральной налоговой службой РФ как качественно новый этап во взаимодействии налогоплательщиков и налоговых органов и как двусторонний обмен информации между ними.