

раторов, увеличения налоговых поступлений, кроме этого расширения налоговой базы через поддержку и развитие малого и среднего бизнеса [1;3].

На основе проведенного исследования предложим направления повышения налогового потенциала арктической зоны Республики Саха (Якутия):

1. увеличение и совершенствование налоговой базы: рост объемов добычи полезных ископаемых за счет открытия новых месторождений, рост прибыли организаций, доходов населения;
2. проведение эффективной налоговой политики, увеличение уровня собираемости, а также мероприятий по ликвидации совокупной задолженности;
3. развитие механизма сбора и учета данных, контроля над полнотой и своевременностью исчисления и уплаты налогов и сборов;
4. разработка и реализация системы мер государственной поддержки и стимулирования хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность в Арктической зоне;
5. улучшение инвестиционного и инновационного климата в районах;
6. формирование и развитие налоговой культуры у населения.

Список литературы

1. Власова Е.В. Повышение эффективности управления налоговым потенциалом территориальной единицы // Научно-методический электронный журнал Концепт. – 2015. – Т. 13. – С. 2736-2740.
2. Слепцов А. Н. Региональные аспекты развития Российской Арктики на примере Республики Саха (Якутия) // Арктика и север, 2015, с. 115-133
3. Пугачев А. А. Совершенствование налогового администрирования как элемент развития налогового потенциала региона // Социальные и гуманитарные знания. – 2015. – Т. 1. № 3 (3). – С. 180-189.

© Т.П. Саввинова, 2017

УДК 338

Д.Д. Сергеева

магистрант 1 курса
факультета экономической безопасности, анализа и учета
Рязанский государственный радиотехнический университет
г. Рязань, Россия

ВЛИЯНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ЕЕ СНИЖЕНИЮ

В современных экономических условиях наличие задолженности характеризуется как нормальное явление и объясняется развитыми отношениями с контрагентами. Причем задолженность может быть как дебиторской, так и кредиторской. Это связано с тем, что продавая товар, существует вероятность, что оплата будет произведена спустя какое-то время. В современных условиях очень часто происходят ситуации, когда обязательства оплачиваются с задержкой или так и остаются непоплаченными до истечения срока исковой давности.

Актуальность вопроса управления дебиторской задолженностью и разработки мероприятий по ее снижению обусловлена ее влиянием на финансовое состояние предприятия. Анализ и эффективное управление расчетами с контрагентами способствует поддержанию необходимого уровня ликвидности и платежеспособности.

По своему определению, дебиторская задолженность является задолженностью данному предприятию со стороны как юридических, так и физических лиц, с которыми предприятие вступает во взаимодействие в процессе хозяйственной деятельности.

Дебиторская задолженность подразделяется на долгосрочную и краткосрочную задолженность, нормальную, отсроченную и просроченную, а также истребованную и неистребованную.

Краткосрочная задолженность погашается в срок, не превышающий 12 месяцев. Срок погашения долгосрочной дебиторской задолженности превышает 12 месяцев.

Нормальной является задолженность, срок погашения которой еще не истек. В случае его истечения, задолженность перетекает в просроченную. Просроченной считается задолженность только в том случае, если стороны не договорились о продлении срока погашения. Если срок погашения задолженности продлен, то такой долг считается отсроченной.

Истребованной считается такой вид задолженности, при котором кредитор принял все необходимые меры для своевременного возврата. Если же кредитором не предпринимались никакие меры, то задолженность признается неистребованной.

В связи с тем, что дебиторская задолженность представляет собой денежные средства, которые временно отвлечены из оборота, это может нарушить график погашения предприятием своих долгов перед контрагентами. В связи с этим, прежде чем вступать в договорные отношения с различными организациями, необходимо удостовериться в их надежности.

Увеличение дебиторской задолженности оказывает негативное влияние на финансовое состояние кредитора, в связи с этим руководящему составу организации необходимо своевременно отслеживать динамику задолженности и предпринимать все меры для своевременного погашения задолженности.

Возникновение прос

В случае необдуманного управления денежными средствами, в том числе при увеличении продаж и несостоятельности покупателей, на предприятии может резко увеличиться дебиторская задолженность. Так же резкое увеличение дебиторской задолженности является свидетельством банкротства предприятия. В свою очередь, резкое увеличение кредиторской задолженности свидетельствует о неплатежеспособности предприятия.

При анализе влияния дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние предприятия, необходимо определить процентное отношение задолженности к сумме оборотных средств. Помимо этого, важным показателем для анализа считается отношение дебиторской и кредиторской задолженности предприятия. В случае превышения кредиторской задолженности, делается вывод об использовании в хозяйственной деятельности заемных средств. Обратное соотношение означает отвлечение оборотных средств предприятия [1, с. 282] .

Таким образом, можно сделать вывод, что дебиторская и кредиторская задолженности являются неотъемлемой частью деятельности предприятия. Их величина и процентное соотношение влияет на общее состояние предприятия. В связи с этим на предприятии должен проводиться анализ и контроль расчетов с контрагентами. При выявлении негативной динамики необходимо перейти к методам по урегулированию величины долга.

Для уменьшения влияния дебиторской задолженности на финансовое состояние возможно использование различных мероприятий.

Для того чтобы сократить риск непогашения задолженности контрагентами, перед заключением договора необходимо собрать как можно больше информации о потенциальном партнере. Сбор информации осуществляется на основе данных, полученных от самого контрагента, а также из внешних источников, в том числе СМИ и Интернет.

При заключении договора особое внимание уделяется срокам погашения и возможности предоставления отсрочки и заранее проработать пути решения различных ситуаций.

Помимо этого необходимо как можно чаще отслеживать поступление денежных средств по выставленным счетам, что позволит своевременно принять меры по

Суть оптимизации состоит в поиске новых решений, которые могут способствовать ускорению погашения задолженности. Оптимизация может включать в себе переговоры, формирование актов сверки, возможность предоставления скидки.

Для оптимизации кредиторской задолженности, необходимо, чтобы в договоре были четкие сформулированы все основные условия совершения сделки. Необходимо определить сумму штрафа при несвоевременном погашении долга.

Стабильное финансовое положение может быть обеспечено только при условии своевременного выявления отклонений в расчетах с контрагентами, что позволяет в быстрый срок определить метод урегулирования величины долга.

Список литературы

1. Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 536 с.
2. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие –М.:ИНФРА-М, 2015 – 385 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2014 – 512 с.
4. Грачев А.В., Основы финансовой устойчивости предприятия // Финансовый менеджмент. -2005. - № 4. – С. 15-34

© Д.Д. Сергеева, 2017

УДК 330

М.Г. Филимянова

студент

Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал)
ФГАОУ ВПО "Северо-Кавказский федеральный
университет" в г. Пятигорске
г. Пятигорск, Россия

МЕТОДЫ УСТРАНЕНИЯ КОНФЛИКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Как правило, слово "конфликт" вызывает негативные ассоциации у любого человека. К таким ассоциациям можно отнести следующие: непонимание, угрозы, попытки доказать свою правоту, угрозы, а так же обиды. В результате этого сложилось общее мнение, что конфликт – это негативное явление для каждого человека, а так как мы рассматриваем конфликты в организации, то это отрицательное явление так же и для руководителей и менеджеров. [2,15] Им чаще других приходится сталкиваться с ними. Конфликты следуют рассматривать как явление, которое нужно избегать.

Теоретики и практики нашего времени склоняются к тому, что конфликты в организации избежать невозможно, но хороший руководитель должен уметь управлять конфликтами.

Различают два типа конфликтов: деструктивные и конструктивные. [1,113] Результатом конструктивного конфликта является положительное решение проблемы.