

развития данного механизма в РФ. В течение года стороны надеются изучить нормативную базу и выбрать партнеров.

Реализация «дорожной карты» по внедрению исламского банкинга в России начнется в марте 2016 года. Рабочей группой по исламскому банкингу при Банке России утверждена «дорожная карта», Татарстан называют пилотным регионом.

Как утверждают аналитики, для формирования исламского банкинга в РФ необходимо внести поправки в указ «О банках и банковской системе», которые разрабатываются на сегодняшний день в Государственной Думе РФ. В Европе на данный момент уже функционируют филиалы исламских банков [2, с. 4].

Таким образом, развитие Исламского банкинга в Татарстане имеет место на существование. Для нашей республики и страны в целом это шанс для новых путей развития.

#### **Литература:**

1. Бикалова Н.А., Федосеева А.В. Исламские финансы, банкинг и поддержка // Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления в XXI веке. 2015. № 9. С. 60-62.
2. Луговая Б.В., Фризюк О.А. Особенности развития исламского банкинга в мире // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2014. № 13. С. 226-229.
3. Таштамиров М.Р., Саралиева Э.Р. Краткая история становления исламского банкинга и перспективы развития в России // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. № 11-3. С. 1-6.
4. Хусейнова Д.К., Хусаинов М.К. Теоретические основы исламского банкинга // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2012. № 3. С. 265-269.

*Миронова И.С.*

*Научный руководитель: ст. препод. Сазанов О.В.  
Казанский (Приволжский) федеральный университет  
г.Елабуга*

#### **ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ: ВОПРОСЫ КОНТРОЛЯ И СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ ЗАДОЛЖЕННОСТИ**

**Аннотация.** Дебиторская задолженность – это действительно одна из текущих проблем хозяйствующих субъектов развивающейся рыночной экономики. Она является неотъемлемой частью сбытовой деятельности любого предприятия. Значительная ее часть в общей структуре активов снижает ликвидность и финансовую устойчивость компании и повышает риск финансовых потерь предприятия. Контроль размера имеющихся задолженностей и применение эффективных мер по сокращению дебиторской задолженности является важной частью финансовой деятельности юридического лица, выступающего в качестве условия его эффективной работы и поддержания платежеспособности.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, контрагент, кредитор.

*Mironova I.S.*

*Supervisor: senior teacher Sazanov O.V.  
Kazan (Volga) Federal University  
Elabuga*

#### **RECEIVABLES: QUESTIONS AND CONTROL TO REDUCE DEBT**

**Abstract.** Accounts receivable - it really is one of the current problems of economic entities developing market economy. It is an integral part of the marketing activities of any company. A significant part of the overall structure of assets reduces the liquidity and financial stability of the company and increases the risk of financial losses of the enterprise. Control the size of the existing debt and the application of effective measures to reduce accounts receivable is an important part of the financial activity of the legal person acting as a condition for its efficient operation and maintenance of solvency.

**Keywords:** accounts receivable, counterparty, lender.

Дебиторская задолженность – это действительно одна из текущих проблем хозяйствующих субъектов развивающейся рыночной экономики.

Как показывает практика, в условиях современной рыночной экономики на различных этапах финансово-хозяйственной деятельности, компании сталкиваются с проблемой происхождения и получения дебиторской задолженности.

Недостаток четких стимулов контрагентов для выполнения поставленных обязательств, приводит к нежелательным последствиям – появлению дебиторской задолженности. Сложность этой ситуации усиливается низким уровнем эффективности и неоперативности исполнительской системы.

Следует отметить, что любые коммерческие отношения между сторонами подлежат риску возникновения задолженности. Сегодня компании и организации очень часто сталкиваются с неоплаченными счетами и обязательствами. Безвредные несвоевременные выплаты могут привести к банкротству и потере в управлении, необходимости заимствования, сокращению инвестиционных программ и другим последствиям. В то же время успешно вести бизнес и не кредитовать практически невозможно, поэтому очень важно грамотно осуществить работу в данном направлении.

Долговой парадокс заключается в том, что общая сумма дебиторской задолженности компании все чаще с ростом числа дебиторов и сделок идет на убыль. Предположим, если набор продуктов компании и клиентская база довольно обширны, невозвращение долга является своего рода константой (постоянной) бизнеса. Такие денежные обязательства планируют и закладывают как часть накладных расходов организации, и следить рекомендуется не за некоторыми должниками, а за группами.

Несмотря на большое количество должников, сумма задолженности остается неизменной и терпимой, происходит диверсификация рисков. Состояние может значительно осложниться при работе на малую группу клиентов или осуществлении единичных поставок. Если в первом случае еще могут повлиять постоянные напоминания или публичные просьбы к людям, то во втором, прежде чем занять, нужно, по крайней мере, предварительно визуализировать, какое количество имущества имеется у должника и владеет ли он им.

Следственно, контролирование размера существующих долгов и применение эффективных мер по сокращению дебиторской задолженности считается неотъемлемой частью финансовой деятельности юридического лица.

Необходимо отметить, что факторы возникновения дебиторской задолженности разнообразны.

Это могут быть, например, субъективные факторы кредитора (страх потери клиента) и объективные факторы клиента (осложнение экономического положения по какой-либо причине).

На дальнейшей стадии деятельности выявляется отношение должника к представленной претензии, и в случае его согласия на погашение задолженности, создание графика погашения задолженности и контроля над его исполнением.

Дебиторская задолженность – одна из важных частей оборотного капитала. Представляя собой часть оборотных средств, а непосредственно часть фондов обращения, дебиторская задолженность, уменьшает оборачиваемость оборотных средств и, следовательно, снижает доход компании.

Итак, сегодня наиболее важными проблемами, решение которых поможет способствовать улучшению финансового состояния компании, являются:

- точная организация учета дебиторской задолженности;
- анализ дебиторской задолженности, который должен быть направлен на выявление факторов, влияющих на её рост.

К прямым задачам анализа дебиторской задолженности относится следующее:

- надзор за соблюдением кассовой и платежно-расчетной дисциплины;
- установление структуры кредиторской и дебиторской задолженности согласно срокам погашения, по типу задолженности, по уровню обоснованности задолженности;
- установление состава и структуры просроченной дебиторской задолженности, ее части в общем объеме дебиторской;
- обнаружение структуры сведений по поставщикам согласно неоплаченным расчетным документам, поставщикам по просроченным векселям, поставщикам согласно полученному коммерческому кредиту, формирование их рациональности и обоснованности;
- обнаружение размеров и структуры задолженности по векселям, согласно претензиям.

Правильно построенная база данных и анализ статистических данных об исполнении контрагентом своих обязательств допускают возможность принять решение о возможности предоставления коммерческого кредита.

На отдельных предприятиях есть кредитная комиссия, в которую входят юристы отдела продаж, представители Службы Безопасности, маркетингового отдела и финансовой службы.

Важные инструменты уменьшения дебиторской задолженности довольно разнообразны.

Одним из основных способов, является своевременное осуществление всех актов в рамках документооборота с контрагентами. В частности, речь идет о выставлении счетов организациям, которые получили товар или услугу и обязаны оплатить ее в соответствии с условиями договора, а также об осуществлении контроля оплаты таких счетов. Если лицо, ответственное за данный блок работ, отмечает, что выставленный счет не оплачен в срок, ему необходимо узнать причины невыплаты и согласовать новый период получения денег.

Своевременное выполнение данной работы исключительно важно в том случае, когда речь идет о долгосрочных коммерческих взаимоотношениях с клиентом. В этой ситуации созданная задолженность организации может тянуться в течение длительного периода, при этом создавая проблемы, финансовые и бюрократические, потому как формирование таких долгов предприятия будет требовать у специалистов компании документального оформления.

Связанным с обеспечением своевременного документооборота блоком работы для специалистов финансового управления компанией является анализ денежных потоков и планирования дебиторской задолженности на перспективу, в том числе кратко-, средне- и долгосрочный временной горизонт. Реализация этого анализа предполагает существование реестра старения дебиторской задолженности, который допускает составить не только план работы с контрагентами по возврату имеющейся дебиторской задолженности, но и обеспечить значительную результативность работы компании.

Следовательно, дебиторская задолженность – неотъемлемая часть сбытовой деятельности любого предприятия. Значительная ее доля в общей структуре активов снижает ликвидность и финансовую устойчивость компании и повышает риск финансовых потерь предприятия. Контроль размера имеющихся задолженностей и применение эффективных мер по сокращению дебиторской задолженности является важной частью финансовой деятельности юридического лица, выступающего в качестве гаранта его эффективной работы и поддержания платежеспособности.

#### **Литература:**

1. Брунгильд С.Г. Управление дебиторской задолженностью. 2014. URL: [http://thelib.ru/books/s\\_g\\_brunghild/upravlenie\\_debitorskoy\\_zadolzhennostyu-read.html](http://thelib.ru/books/s_g_brunghild/upravlenie_debitorskoy_zadolzhennostyu-read.html) (дата обращения: 30.01.16).
2. Бродский Б.Е. Анализ реструктуризации дебиторской задолженности. 2013. URL: [http://www.ieau.ru/nauch/sc\\_article/2005/02/AbraititeBrodskiy.shtml](http://www.ieau.ru/nauch/sc_article/2005/02/AbraititeBrodskiy.shtml). (дата обращения: 10.01.16).
3. Вахрушина Н. Создание системы управления дебиторской задолженностью // Финансовый директор. 2013. №5. С. 33.
4. Войко А.В. Методы инкассации дебиторской задолженности // Управленческий учет. 2014. №1. С. 18.
5. Смачило В. Управление дебиторской задолженностью 2015. URL: [http://www.intalev.ru/aggregator/ssp/id\\_28490](http://www.intalev.ru/aggregator/ssp/id_28490). (дата обращения: 7.02.16).

**Галкина Д.Б.**

*Научный руководитель: канд.экон.наук, доц, Чижевская Е.Л.*

*Тюменский государственный нефтегазовый университет*

*г. Тюмень*

#### **РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ**

**Аннотация.** В статье проанализирован экономический потенциал Тюменской области, сделаны выводы относительно его развития.

**Ключевые слова:** экономический потенциал, региональное развитие, оценка экономического потенциала, устойчивое развитие.