**Дебиторская и кредиторская задолженность**

**Диплом**

**2011**

***Содержание***

Введение

1. Теоретико-методологические аспекты оценки дебиторской и кредиторской задолженности предприятия

1.1 Понятие и структура дебиторской и кредиторской задолженности

1.2 Методика проведения анализа дебиторской и кредиторской задолженности

1.3 Особенности управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия

2. Оценка дебиторской и кредиторской задолженности предприятия

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

2.2 Анализ дебиторской задолженности предприятия

2.3 Анализ кредиторской задолженности предприятия

3. Основные направления повышения эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия

3.1 Формирование системы эффективных кредитных условий

3.2 Разработка стандартов оценки покупателей и дифференциации предоставления кредита

3.3 Предложения по совершенствованию организационной структуры предприятия

Заключение

Список литературы

Приложения

# ***Введение***

Актуальность исследования. Дебиторская и кредиторская задолженность - объективное неизбежное следствие существующей системы расчетных взаимоотношений предприятия с контрагентами, финансовыми органами, органами социального обеспечения, страховыми организациями, работниками, а также прочими дебиторами и кредиторами. Оба вида задолженности являются результатом разрыва во времени платежа и момента перехода права собственности на товар, предъявлении платежных документов и их оплаты.

**Вернуться в каталог готовых дипломов и магистерских диссертаций –**

[**http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml**](http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml)

Дебиторская задолженность не приводит к отрицательным результатам и снижению экономической устойчивости, если взаимные долги сбалансированы, а предприятию удается ее регулировать. Поэтому для предприятия изначально важно сформировать эффективную систему управления в области дебиторской задолженности, с тем, чтобы не были безвозвратно утрачены средства предприятия и его позиции относительно потребителей, партнеров и конкурентов.

В то же время нужно очень внимательно относиться к расчетам с кредиторами, своевременно возвращать им долги, иначе предприятие может потерять доверие своих поставщиков, банков и других кредиторов, будет иметь штрафные санкции по расчетам с контрагентами.

Рациональное управление дебиторской и кредиторской задолженностью позволит обеспечить предприятию достаточный уровень рентабельности и исключить задолженность по обязательствам. В тоже время сказанное актуализирует проблему эффективного управления предприятием, в частности проблему учета, оценки и управления дебиторской и кредиторской задолженностью с целью оптимизации его деятельности.

**Целью дипломной работы** является исследование теоретико-методологических основ оценки дебиторской и кредиторской задолженностью для разработки рекомендаций, ведущих к улучшению экономических показателей предприятия.

В соответствии с поставленной целью решался **комплекс задач:**

исследовать экономическую природу дебиторской и кредиторской задолженности, оценить ее роль в деятельности предприятия;

сформировать концепцию управления дебиторской и кредиторской задолженностью;

исследовать логическую взаимосвязь политик управления дебиторской и кредиторской задолженностью с экономическими показателями предприятия;

разработать методику управления предприятием за счет оптимизации кредитной политики.

**Предметом исследования** выступают экономические отношения, возникающие в процессе повышения эффективности управления предприятием путем оптимизации управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

**Объектом исследования** является деятельность предприятия ООО "Кубаньинтерпрайсис", которое занимается оптово-розничной торговлей фирменной одежды.

**Методологической и информационной основой** исследования являются труды российских и зарубежных экономистов, теоретиков и практиков в области управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

Исследованию рассматриваемых в дипломной работе проблем посвящены труды таких авторов, как Х. Андерсон, Й. Бетге, Р. Бредли, М. Бретт, Ф. Бригхем, Х. Гернон, Г. Вайт, Р. Кэмпбелл, Р. Льюис, Маккоинелл, Г. Мюллер, О. Моргенштерн, Тоффлер, М. Трейси, М. Фридман, Дж. Фон Нейман, Э. Хендриксен, Р. Холт, М. Хирш, У. Шарп, Г. Шик, Б. Эдвардс, и др. Указанными авторами рассматривались вопросы методологии управления дебиторской и кредиторской задолженностью, вопросы классификации дебиторской и кредиторской задолженности, вопросы экономического моделирования процессов управления дебиторской и кредиторской задолженностью в рамках процесса управления предприятием.

Вопросы управления дебиторской и кредиторской задолженностью рассматривали в своих трудах такие российские авторы, как М.Ю. Алексеев, А.С. Бакаев, М.П. Березина, Л.Е. Басовский, А.В. Брызгалин, В.В. Бочаров, В.В. Бурцев, В.А. Быков, О.Б. Веретенникова, В.Р. Захарьин, В.П. Иваницкий, В.Б. Ивашкевич, А.В. Игнатьева, В.В. Ковалев, М.А. Комаров, А.И. Ковалев, А.М. Ковалева, Н.П. Кондраков, М.М. Максимцов, А.Н. Медведев, В.М. Попова, В.П. Привалов, Л.Д. Ревуцкий, Л.П. Хабарова, Б.С. Хореев, Е.М. Четыркин, и др.

**Информационная база исследования** включает в себя законодательные и нормативные акты Российской Федерации, данные из периодических изданий по проблемам управления дебиторской задолженностью и кредиторской, финансовая отчетность исследуемого хозяйствующего субъекта.

**Структура работы.** Цель и задачи дипломной работы предопределили логику и структуру работы. Дипломная работа состоит из введения, трех глав основной части, заключения, списка использованной литературы из 53 наименования, 23 таблиц, 13 рисунков, 4 приложений, объем дипломной работы составляет 94 страницы.

**Во введении** обосновывается актуальность выбранной темы, формулируется цель работы, в соответствии с ней ставятся основные задачи, определяется объект и предмет исследования.

**В первой главе - "**Теоретико-методологические аспекты оценки дебиторской и кредиторской задолженности предприятия" раскрывается понятие дебиторской и кредиторской задолженности, рассмотрена классификация дебиторской и кредиторской задолженности предприятия. Определены основные подходы к процессу управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Обоснована необходимость управления дебиторской и кредиторской задолженностью для эффективной деятельности предприятия.

**Во второй главе - "**Оценка дебиторской и кредиторской задолженности предприятия" проведен анализ показателей, характеризующих дебиторскую и кредиторскую задолженность предприятия. Результатом данного анализа явилось формирование группы показателей, которые необходимо учитывать при проведении качественного и количественного анализа дебиторской и кредиторской задолженности. В соответствии с целями и задачами дипломной работы, а также результатами проведенных исследований, формируется концепция управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия.

**В третьей главе - "**Основные направления повышения эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия" представлены разработанные методика управления дебиторской задолженностью за счет формирования системы эффективных кредитных условий, проведена разработка стандартов оценки покупателей и дифференциации предоставления кредита, определены предложения по совершенствованию организационной структуры предприятия.

**В заключении** сделаны выводы и представлены основные результаты исследования.

дебиторская кредиторская задолженность кредитный

# ***1. Теоретико-методологические аспекты оценки дебиторской и кредиторской задолженности предприятия***

# ***1.1 Понятие и структура дебиторской и кредиторской задолженности***

В процессе финансово-хозяйственной деятельности любое предприятие вступает в хозяйственные и финансовые отношения с другими предприятиями, лицами и т.д. Таким образом, возникают расчетные отношения. Расчеты делятся на две группы:

по товарным операциям, которые производятся предприятием в случае, если предприятие является поставщиком готовой продукции (работ, услуг), заготовителем товарно-материальных ценностей, или покупателем;

по нетоварным операциям, связанным с погашением задолженности банку, бюджету, работникам, внебюджетным фондам и другие расчеты.

В бухгалтерском учете дебиторская задолженность отражается как имущество организации, а кредиторская задолженность - как обязательства. Однако тот и другой вид задолженности неразрывно связаны и имеют устойчивую тенденцию перехода из одного в другой. Поэтому эти два вида задолженностей необходимо рассматривать во взаимосвязи.

По мнению Бабаева Ю.А., под дебиторской задолженностью понимаются задолженность организаций, работников и физических лиц данной организации, которая возникает в процессе экономической деятельности организации, т.е. задолженность покупателей за купленные товары и услуги, подотчетных лиц за выданные им под отчет денежные суммы и др.

Дебиторская задолженность по своему характеру в зависимости от расчетных отношений может подразделяться на нормальную, которая является следствием хозяйственной деятельности организации и просроченную дебиторскую задолженность, которая создает финансовые затруднения для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы. Такая дебиторская задолженность должна быть в центре внимания, и должны быть приняты срочные оперативные меры по ее исключению [17].

Для целей учета и анализа дебиторская задолженность делится на текущую и долгосрочную. Текущая задолженность должна быть получена в течение года или нормального производственно-коммерческого цикла.

Производственно-коммерческий цикл включает в себя: перечисление денежных средств в качестве аванса поставщикам, получение и хранение ТМЦ производства, хранение и реализацию готовой продукции, и погашение дебиторской задолженности.

Уровень дебиторской задолженности определяется многими факторами: вид продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, принятая на предприятии политика расчетов с клиентами, причем последний фактор особенно важен.

С позиций финансового менеджмента (по мнению таких авторов как Бланк И.А., Бригхем Ю.Ф.) дебиторская задолженность имеет двоякую природу. С одной стороны, "нормальный" рост дебиторской задолженности свидетельствует об увеличении потенциальных доходов и повышении ликвидности. С другой стороны, не всякий размер дебиторской задолженности приемлем для предприятия, так как рост неоправданной дебиторской задолженности может привести также к потере ликвидности.

В странах с развитой рыночной экономикой дебиторская задолженность учитывается в балансе по чистой стоимости реализации, т.е. исходит из той суммы денежных средств, которая предположительно должна быть получена при погашении этой задолженности.

Чистая стоимость реализации означает, что при регистрации дебиторской задолженности учитываются безнадежные поступления и различного рода скидки. 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.

Скидка для безнадежных поступлений рассчитывается исходя из суммы неоплаченной дебиторской задолженности за предшествующие годы с учетом изменений в экономической конъюнктуре. Для оценки безнадежных поступлений используются два метода:

исходя из процентного отношения непогашенной дебиторской задолженности к чистому объему реализации;

исходя их процентного отношения неоплаченных счетов или векселей в их общем объеме.

Для более наглядного представления структуры дебиторской задолженности рассмотрим рисунок 1.

Рисунок 1 - Классификация дебиторской задолженности

В условиях рыночной системы любая компания стремится как можно скорее реализовать свои товары и услуги с целью получения денежной наличности. Однако рост объемов продаж товаров и услуг в кредит увеличивает сроки поступления денег на расчетные счета. Увеличению продаж в кредит способствуют следующие факторы:

усиление конкуренции между товаропроизводителями на рынке;

стремление уменьшить "пролеживание" товаров и запасов, а значит, и складские расходы;

увеличение оборачиваемости и эффективности использования оборотных фондов.

При продажах товаров и услуг в кредит в бухгалтерских книгах компании открываются счета к получению. Прежде чем открыть эти счета, кредитный отдел анализирует кредитоспособность покупателей и на основе рейтинга кредитоспособности составляет классифицированный кредитный портфель компании по компаниям-дебиторам. Практика рыночного хозяйствования свидетельствует, что особую осторожность должны вызывать компании со сроком работы в бизнесе от нескольких месяцев до года и от года до двух лет, так как именно такие компании составляют 50-70% общего числа компаний, потерпевших крах [10].

С другой стороны, сама компания, покупая сырьё и материалы, берет на себя денежные обязательства, которые она должна выполнить в конкретный срок и в конкретном размере. Кроме того, имеют место финансовые обязательства компании перед налоговыми службами и персоналом по своевременной выплате заработной платы. Таким образом, возникают проблемы анализа и управления дебиторской и кредиторской задолженностями, которые отражаются на соответствующих счетах.

Зеркальным отражением работы с дебиторскими счетами является работа с кредиторскими счетами, по которым необходимо своевременно и в необходимом размере осуществлять денежные выплаты другим предприятиям. С одной стороны, задержка и "размазывание" выплат по времени увеличивает доходы, ликвидность компании, а с другой - создает проблемы в отношениях с предприятиями-поставщиками, банками и другими кредиторами, например, по дополнительным выплатам судебных издержек. Рано или поздно плохая репутация несвоевременного плательщика заставит и остальных поставщиков не только ликвидировать торговые скидки, но и увеличить цены на поставляемые сырье, материалы и товары [11].

Кредиторской называют задолженность данной организации другим организациям, работникам и лицам, которые возникают в ходе различных фактов хозяйственной деятельности.

Кредиторская задолженность делится на краткосрочную или долгосрочную кредиторскую задолженность (долгосрочные и краткосрочные пассивы).

К долгосрочным пассивам относятся:

долгосрочные кредиты банка, используемые для капитальных вложений на длительный срок: на приобретение дорогостоящего оборудования, строительство зданий, модернизацию производства;

долгосрочные займы, отражающие долгосрочные кредиты (кроме банковских) и другие привлечённые средства на срок более одного года, в том числе по выпущенным предприятием долгосрочным облигациям и выданным долгосрочным векселям.

К краткосрочным пассивам относятся обязательства, которые покрываются оборотными средствами или погашаются в результате образования новых краткосрочных обязательств. Эти обязательства погашаются в течение сравнительно короткого периода времени (обычно в течение года) [10].

Краткосрочные обязательства приводятся в балансе либо по их текущей цене, отражающей будущие затраты наличных средств для погашения этих обязательств, либо по цене на дату погашения долга.

В краткосрочные обязательства включаются такие статьи, как счета и векселя к оплате, возникающие в результате предоставления предприятию кредита, долговые свидетельства о получении компанией краткосрочного займа; задолженность по налогам, являющаяся по существу формой кредита, предоставляемого государством данной компании; задолженность по заработной плате; часть долгосрочных обязательств, подлежащая погашению в текущем периоде.

Состояние кредиторской задолженности характеризует расчётные взаимоотношения с поставщиками, бюджетом, рабочими и служащими. При проверке сумм, относящимся к поставщикам, акцептованным расчётным документам и неотфактурованным поставкам, следует иметь в виду, что их величина во многом зависит от равномерности и объёма поставок в конце отчётного периода, применяемых форм и порядка расчётов и т.д. [11].

Каждое предприятие, организация в своей хозяйственной деятельности ведут расчеты с внешними и внутренними контрагентами: поставщиками и покупателями, заказчиками и подрядчиками, с налоговыми органами, с учредителями (участниками), банками и другими кредитными организациями, со своими работниками, прочими дебиторами и кредиторами (рисунок 2).



Рисунок 2 - Классификация задолженности предприятия по отношению к контрагенту

В составе обязательств любого предприятия условно можно выделить два типа задолженности:

"срочная" (обязательства перед бюджетом, перед банком по полученной ссуде, перед органами социального страхования и обеспечения);

"спокойная" (полученные авансы от покупателей, перед поставщиками и подрядчиками).

В качестве подведения итогов данному параграфу дипломной работы отметим, что политика управления дебиторской и кредиторской 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 [33].

Дебиторская задолженность всегда отвлекает средства из оборота, препятствует их эффективному использованию, следствием чего является напряженное финансовое состояние предприятия. Т.е. дебиторская задолженность характеризует отвлечение средств из оборота данного предприятия и использование их дебиторами. Тем самым она отрицательно влияет на финансовое состояние предприятия, поэтому необходимо сокращать сроки ее взыскания.

Вместе с тем, необходимо иметь в виду, что дебиторская задолженность, как реальный актив, играет достаточно важную роль в сфере предпринимательской деятельности.

Кредиторская задолженность в определенной мере полезна для предприятия, т.к. позволяет получить во временное пользование денежные средства, принадлежащие другим организациям.

Состояние дебиторской и кредиторской задолженности, их размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние организации.

В целях управления дебиторской и кредиторской задолженностью необходимо проводить их анализ.

# ***1.2 Методика проведения анализа дебиторской и кредиторской задолженности***

Влияние на процесс управления дебиторской задолженностью возможно тогда, когда руководство предприятия и другие должностные лица обладают полной и достоверной информацией обо всех хозяйственных процессах. Формирование такой информации происходит при взаимодействии трех функций управления расчетов с дебиторами: учета, анализа и контроля, что позволяет характеризовать состояние дебиторской и кредиторской задолженности не только с количественной стороны, но и с других позиций, а также принимать эффективные стратегические и тактические решения.

Резкое увеличение дебиторской задолженности и ее доли в текущих активах может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике предприятия по отношению к покупателям либо об увеличении объема продаж, либо неплатежеспособности и банкротстве части покупателей. С другой стороны, предприятие может сократить отгрузку продукции, тогда счета дебиторов уменьшатся.

Особое значение анализ дебиторской и кредиторской задолженностей имеет для банков, инвестиционных фондов и компаний, которые, прежде чем предоставить кредит или осуществить финансовые вложения, с особой тщательностью анализируют бухгалтерскую отчетность клиентов, в том числе дебиторскую и кредиторскую задолженность [32].

Эффективная организация анализа и управление дебиторской задолженностью решает следующие задачи, стоящие перед предприятием:

обеспечение постоянного и действенного контроля за состоянием задолженности, своевременным поступлением достоверной и полной информации о состоянии и динамике задолженности, необходимой для принятия управленческих решений;

соблюдение допустимых размеров дебиторской и кредиторской задолженности и их оптимального соотношения;

обеспечение своевременного поступления средств по счетам дебиторов, исключающих возможность применения штрафных санкций и нанесения убытков;

выявление неплатежеспособных и недобросовестных плательщиков;

определение политики предприятия в сфере расчетов, в частности предоставление товарного кредита, скидок и иных льгот потребителям продукции, получения коммерческих кредитов при расчетах с поставщиками.

Савицкая Г.В. считает, что в процессе анализа составления расчетов нужно изучить динамику, состав, причины и давность образования задолженности; для анализа дебиторской задолженности используются данные II раздела актива баланса, а кредиторской - V раздела пассива баланса и данные первичного и аналитического бухгалтерского учета [22].

Бланк И.А. предлагает на первом этапе анализа оценить также уровень дебиторской задолженности, т.е. определить коэффициент отвлечение оборотных активов в дебиторскую задолженность, и уровень кредиторской задолженности, т.е. определить коэффициент отвлечения текущих (краткосрочных) обязательств в кредиторскую задолженность [16].

Бернстайн Л.А. предлагает оценивать качество задолженности по следующим показателям:

доля сомнительной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности;

доля просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности;

доля просроченной кредиторской задолженности в общей сумме кредиторской задолженности;

доля просроченных кредитов и займов (кредиты и займы не погашенные в срок) в общей сумме кредитов [13].

Оценку состава и структуры задолженности производить по конкретным покупателям. При этом Стражев В.И. рекомендует изучать, какой процент невозврата дебиторской задолженности приходится на одного или нескольких главных должников; будет ли влиять неплатеж одним из главных должников на финансовое положение предприятия [9]. Оценку состава и структуры задолженности, по мнению Бернстайна Л.А., желательно производить по срокам образования задолженностей или срокам их возможного погашения. Наиболее распространенная классификация предусматривает следующую группировку текущей задолженности: до 30 дней, от 1-го - до 3-х месяцев, от 3-6 месяцев, от 6-12 месяцев, более 12 месяцев.

Анализ дебиторов предполагает, прежде всего, анализ их платежеспособности с целью выработки индивидуальных условий предоставления коммерческих кредитов и условий факторинговых договоров. Уровень и динамика коэффициентов ликвидности мог привести менеджера к выводу о целесообразности продажи продукции только на условиях предоплаты или, наоборот, о возможности снижения процента по коммерческим кредитам и т.п.

Анализ дебиторской задолженности и оценка ее реальной стоимости заключается в анализе задолженности по срокам ее возникновения, в выявлении безнадежной задолженности и формировании на эту сумму резерва по сомнительным долгам. Определенный интерес представляет рассмотрение динамики дебиторской задолженности по срокам ее возникновения и/или по периоду оборачиваемости. Такой анализ позволяет сделать прогноз поступлений средств, выявить дебиторов, в отношении которых необходимы дополнительные усилия по возврату долгов, оценить эффективность управления дебиторской задолженностью [30].

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей характеризует финансовую устойчивость фирмы и эффективность финансового менеджмента.

В практике финансовой деятельности российских фирм зачастую складывается такая ситуация, когда становится невыгодным снижение дебиторской задолженности без изменения кредиторской. Уменьшение дебиторской задолженности снижает коэффициент покрытия. Предприятие приобретает признаки несостоятельности и становится уязвимым со стороны налоговых органов и кредиторов. Поэтому финансовые менеджеры обязаны решать не только задачу снижения дебиторской задолженности, но и ее балансирования с кредиторской. В этом случае важно изучить условия коммерческого кредита, предоставляемого фирме поставщиками сырья и материалов.

Анализ дебиторской задолженности предусматривает рассмотрение ее абсолютной и относительной величин, оценку их изменений по данным горизонтального и вертикального анализов баланса. Увеличение статей дебиторской задолженности возможно но разным причинам. Оно может быть вызвано неосмотрительной кредитной политикой предприятия по отношению к покупателям, неразборчивым выбором партнеров, неплатежеспособностью и даже банкротством некоторых потребителей, слишком высокими темпами наращивания объема продаж, трудностями в реализации продукции и т.д.

Целесообразно проводить анализ дебиторской задолженности по срокам образования (до 1 мес., от 1 до 3 мес., от 3 до 6 мес., от 6 мес. до 1 года, свыше 1 года). В балансе дебиторская задолженность подразделяется на два вида: задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 мес. после отчетной даты, и задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 мес. после отчетной даты. Очевидно, учет суммы задолженности, проходящей по счетам, имеет смысл лишь до тех пор, пока существует вероятность ее получения. Разумно предположить, что эта вероятность зависит от продолжительности периода погашения дебиторской задолженности [13].

Таким образом, основными задачами анализа дебиторской задолженности являются:

проверка реальности и юридической обоснованности числящихся на балансе предприятия сумм дебиторской задолженности;

проверка соблюдения правил расчетной и финансовой дисциплины;

проверка правильности получения сумм за отгруженные материальные ценности и полноты их списания, наличие оправдательных документов при совершении расчетных операций и правильности их оформления;

проверка своевременности и правильности оформления и предъявления претензий дебиторам, а также организация контроля за движением этих дел и проверка порядка организации, взыскания сумм причиненного ущерба и других долгов, вытекающих из расчетных взаимоотношений.

разработка рекомендаций по упорядочению расчетов, снижению дебиторской задолженности.

Внешний анализ состояния расчетов с дебиторами базируется на данных форм № 1 и 5, в которых отражается долгосрочная и краткосрочная дебиторская задолженность по видам. Для внутреннего анализа привлекаются данные аналитического учета счетов, предназначенных для обобщения информации о расчетах с дебиторами [34].

Анализ состояния дебиторской задолженности начинают с общей динамики ее объема в целом и по статьям.

Далее анализируется качественное состояние дебиторской задолженности для выявления динамики абсолютного и относительного размера неоправданной задолженности.

Независимо от контролирующих мер со стороны предприятия с целью избежать продажи продукции неплатежеспособным покупателям в бухгалтерии ведется соответствующий журнал-ордер или ведомость учета расчетов с покупателями и заказчиками. На основании ведомости осуществляется ранжирование задолженности по срокам оплаты счетов, помогающее предприятию определить политику в области управления дебиторской задолженностью (активами) и расчетными операциями.

Все счета к получению классифицируются по следующим группам:

срок оплаты не наступил;

просрочка от 1 до 30 дней (до 1 месяца);

просрочка от 31 до 90 дней (от 1 до 3 месяцев);

просрочка от 91 до 180 дней (от 3 до 6 месяцев);

просрочка от 181 до 360 дней (от 6 месяцев до 1 года);

просрочка от 360 дней и более (более 1 года).

К оправданной относится задолженность, срок погашения которой не наступил или составляет менее одного месяца. К неоправданной относится просроченная задолженность покупателей и заказчиков. Чем длительнее срок просрочки, тем вероятнее неуплата по счету. Отвлечение средств в эту задолженность создает реальную угрозу неплатежеспособности предприятия и ослабляет ликвидность его баланса.

Счета, которые покупатели не оплатили, называются сомнительными (безнадежными) долгами. Безнадежные долги означают, что с каждого рубля, вложенного в дебиторскую задолженность, не будет возвращена определенная часть средств. Наличие сомнительной дебиторской задолженности свидетельствует о несостоятельности политики предоставления отсрочки в расчетах с покупателями. Для выявления реальности взыскания долгов, носящих сомнительный характер, необходимо проверить наличие актов сверки расчетов или писем, в которых дебиторы признают свою задолженность, а также сроки исковой давности. По долгам, не реальным ко взысканию, в установленном порядке формируется резерв по сомнительным долгам. При наличии оправдательных документов безнадежные долги погашаются путем списания их на убытки предприятия как дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности.

При анализе состояния расчетов по данным аналитического учета следует выявить объем скрытой дебиторской задолженности, возникающей вследствие предварительной оплаты материалов поставщикам без их отгрузки предприятию [17].

При снижении объема дебиторской задолженности необходимо установить, не списана ли она на убытки, имеются ли оправдательные документы.

Следующим этапом анализа дебиторской задолженности является определение структуры и динамики изменения каждой статьи дебиторской задолженности предприятия.

В анализе прочих дебиторов находит отражение своевременность платежей рабочих и служащих за товары, приобретённые в кредит. Просроченная задолженность обычно выделяется в балансе отдельной статьёй. В пассиве баланса источником покрытия такой задолженности являются ссуды банка, полученных на оплату товаров и материалов, проданных в кредит. Если из-за несвоевременного погашения рабочими и служащими кредита их задолженность предприятию превышает имеющуюся у предприятия ссуду банка, сумма превышения рассматривается как дебиторская задолженность.

Анализ дебиторской задолженности должен также показать, как осуществляются расчёты по возмещению материального ущерба, начисленного возникшими недостачами и хищением ценностей, в том числе и по искам, предъявленным по взысканию через суд, а также суммы, присуждённые судом, но не взысканные. При анализе выявляют, своевременно ли предъявляются документы в судебно-следственные органы для возмещения ущерба [35].

Для оценки оборачиваемости дебиторской задолженности используют, прежде всего коэффициент оборачиваемости средств в расчетах (обороты).

Немаловажен показатель, который характеризует длительность погашения дебиторской задолженности (в днях).

Чем продолжительнее период погашения, тем выше риск ее погашения.

Представляет интерес для анализа и доля дебиторской задолженности в общем, объеме оборотных средств. Чем выше этот показатель, тем менее мобильна структура имущества предприятия.

По результатам анализа необходимо выявить на сколько срок оборачиваемости дебиторской задолженности увеличивает продолжительность производственно-коммерческого цикла предприятия.

Результаты анализа позволяют обосновано предположить какие статьи дебиторской задолженности могут быть рассмотрены с точки зрения возможности их сокращения.

Рассмотрим порядок расчета основных групп показателей, которые рассчитываются в процессе проведения анализа:

1. Средняя дебиторская задолженность:

 (1)

где: *ДЗ -* кредиторская задолженность.

1. Оборачиваемость дебиторской задолженности:

 (2)

где: *ОДЗ* - оборачиваемость дебиторской задолженности;

*Вр* - Выручка от реализации продукции;

*СДЗ* - Средняя дебиторской задолженность.

1. Период погашения дебиторской задолженности:

 (3)

где: *ППДЗ* - период погашения дебиторской задолженности.

Следует иметь в виду, что чем больше срок просрочки, тем выше риск ее непогашения.

1. Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов:

 (4)

где: *ДЗакт* - доля дебиторской задолженности в текущих активах;

*Та* - текущие активы.

1. Доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов:

 (5)

где: *ДДЗсомн* - доля сомнительной дебиторской задолженности

*ДЗсомн* - сомнительная дебиторская задолженность

Последний показатель характеризует "качество" дебиторской задолженности. Тенденция к его росту свидетельствует о снижении ликвидности.

Для оценки оборачиваемости кредиторской задолженности рассчитывается следующая группа показателей:

1. Средняя кредиторская задолженность:

 (6)

где:

*КЗ -* кредиторская задолженность.

1. Оборачиваемость кредиторской задолженности:

 (7)

где: *Окз* - оборачиваемость кредиторской задолженности;

*Вр* - Выручка от реализации продукции;

*Скз* - Средняя кредиторская задолженность.

1. Период погашения кредиторской задолженности:

 (8)

где: *ППКЗ* - период погашения кредиторской задолженности.

Период погашения кредиторской задолженности показывает, сколько оборотов в течение анализируемого периода требуется предприятию для оплаты выставленных ей счетов или сколько дней для этого необходимо [35].

В качестве подведения итогов данного параграфа необходимо отметить, что дебиторская и кредиторская задолженность являются естественными составляющими бухгалтерского баланса предприятия. Они возникают в результате несовпадения даты появления обязательств с датой платежей по ним. На финансовое состояние предприятия оказывают влияние как размеры балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности, так и период оборачиваемости каждой из них.

Оценка влияния балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние предприятия должна осуществляться с учетом уровня платежеспособности (коэффициента общей ликвидности) и соответствия периодичности превращения дебиторской задолженности в денежные средства периодичности погашения кредиторской задолженности.

Одновременно это может свидетельствовать о более быстрой оборачиваемости кредиторской задолженности по сравнению с оборачиваемостью дебиторской задолженности. В таком случае в течение определенного периода долги дебиторов превращаются в денежные средства, через более длительные временные интервалы, чем интервалы, когда предприятию необходимы денежные средства для своевременной уплаты долгов кредиторам. Соответственно возникает недостаток денежных средств в обороте, сопровождающийся необходимостью привлечения дополнительных источников финансирования.

# ***1.3 Особенности управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия***

Работа с дебиторской задолженностью, то есть процесс управления ею, является важным моментом в деятельности любого предприятия и требует пристального внимания руководителей и менеджеров. Определение подходов к управлению дебиторской задолженностью, этапов и методов - проблема, которая не имеет однозначного решения, зависит от специфики деятельности предприятия и личных качеств руководства.

Так как управление дебиторской задолженностью является составляющей системы управления предприятием, то сам процесс управления ею можно осуществлять этапами. Кроме того, управление дебиторской задолженностью происходит во времени, и естественно, что его необходимо представлять в виде некоторой этапной системы.

По мнению И.А. Бланка, формирование алгоритмов управления дебиторской задолженностью осуществляется по следующим этапам:

анализ дебиторской задолженности предприятия;

выбор вида кредитной политики предприятия по отношению к покупателям продукции;

определение возможной суммы оборотного капитала, которая направлена на дебиторскую задолженность по коммерческому и потребительскому кредитам;

формирование системы кредитных условий;

формирование стандартов оценки покупателей и дифференциация условий предоставления кредита;

формирование процедуры инкассации дебиторской задолженности;

обеспечение использования на предприятии современных форм рефинансирования дебиторской задолженности;

построение эффективных систем контроля движения и своевременной инкассации дебиторской задолженности.

Почти к такому же выводу пришел Г.Г. Кирейцев, но дополняя И.А. Бланка, он выделяет еще несколько этапов: контроль финансового состояния дебиторов; при непогашении долга или его части установление оперативной связи с дебитором на предмет признания им долга; обращение к хозяйственному суду с иском о взыскании просроченной задолженности; компенсация убытков из фонда безнадежных долгов.

Российские специалисты выделяют четыре основных направления работы по управлению дебиторской задолженностью:

планирование размера дебиторской задолженности по компании в целом;

управление кредитными лимитами покупателей;

контроль дебиторской задолженности;

мотивация сотрудников.

Для управления дебиторской задолженностью предприятию необходима информация о дебиторах и их платежах: данные о выставленных дебиторам счетах, которые не оплачены на данный момент; время просрочки платежа по каждому из счетов; размер безнадежной и сомнительной дебиторской задолженности, оцененной на основании установленных фирмой нормативов; кредитная история контрагента (средний период просрочки, средняя сумма кредита). Как правило, такие сведения можно получить при исследовании системы бухгалтерского учета.

В целом же, приведенные этапы управления дебиторской задолженностью базируются на основных функциях управления. Базируясь на определении управления, что приведено в работе коллектива авторов под руководством Зарубинского В. М, управление - функция организованных систем разной природы (биологических, социальных, технических), которая обеспечивает сохранение их определенной структуры, поддержку режима деятельности, реализацию их программ и целей.

Предлагается в процессе управления дебиторской задолженностью выделять такие этапы.

Первый этап управления - планирование величины дебиторской задолженности - был, есть и будет одним из важнейших. Это связано с тем, что в процессе реализации работ по планированию величины дебиторской задолженности, необходимо учитывать не только параметры дебиторской задолженности, которые характеризуют ее состояние, но и целый ряд внешних факторов, которые могут существенно повлиять на конечные результаты управления.

В процессе выполнения учета дебиторской задолженности собирается информация о финансовом положении дебиторов, от которых зависит состояние дебиторской задолженности. Основная сложность на данном этапе заключается в определении минимального объема и номенклатуры данных, которые позволяют управляющему субъекту иметь ясное представление о состоянии объекта управления. Данное обстоятельство связано с двумя моментами. Первый момент вызван тем, что для сбора и обработки учетной информации необходимы денежные средства, которые всегда ограничены. Второй момент вызван тем, что информация может дублироваться и опаздывать, а это не способствует принятию обоснованного решения.

Третий этап управления - контроль величины дебиторской задолженности, который предусматривает сравнение фактических данных учета с плановыми или бюджетными. В эпоху централизованного планирования было достаточно разработать плановые показатели, но в рыночных условиях плановые показатели должны формироваться при изучении рынка, что требует разработки бизнес-планов развития, бюджетов. В связи с отсутствием системы плановых показателей деятельности предприятия этап контроля выполняет несколько иные функции, фактически контроль сводится к сравнению бухгалтерских данных только за прошлый и текущий (плановый) период. Поэтому эффективный процесс управления должен базироваться на общей системе управления предприятием.

На четвертом этапе - анализ дебиторской задолженности - исследуются и выделяются факторы, влияние которых привело к появлению отклонений фактических параметров состояния дебиторской задолженности от плановых показателей.

Пятый этап - этап разработки ряда альтернативных решений или определения оптимального решения.

Для формирования нескольких возможных решений, направленных на улучшение той ситуации, в которой находится предприятие, достаточно информации, собранной еще на стадии анализа. На основе этой информации можно создать систему ограничений относительно соответствующей целевой функции, а также провести ранжирование причин, которые больше всего влияют на величину дебиторской задолженности. Та же причина может вызывать несколько последствий, а устранение этих причин моделируется с целью оценки возможных результатов. Таким образом, разрабатывается несколько альтернативных решений или даже определяется оптимальное решение.

Шестой этап - фаза реализации одного или нескольких альтернативных решений - на этом этапе осуществляется выполнение принятого оптимального решения или нескольких альтернативных решений. На этой стадии определяются необходимые средства, а также порядок реализации принятого решения.

Важным вопросом при управлении дебиторской задолженностью является ее классификация. В зависимости от того, какой признак положен в основу ее классификации, можно использовать разнообразные методы управления дебиторской задолженностью.

Б.О. Жнякин и В.В. Краснова предлагают наиболее полную классификацию дебиторской задолженности по срочному признаку, а именно: текущую, срочную, просроченную, долгосрочную и безнадежную [6].

В основу классификации дебиторской задолженности можно положить распределение дебиторской задолженности в зависимости от целевых групп должников. При этом используются маркетинговые подходы, которые основываются на изучении поведения потребителей. Учет различных причин неплатежей и реальных возможностей граждан по оплате возникших долгов решается на основе учетных данных о платежах и задолженностях.

Одним из таких методов является метод АВС-анализа. В основе этого метода лежит закон, открытый итальянским экономистом В. Парето, который говорит, что за большинство возможных результатов отвечает относительно небольшое число причин, в данный момент этот закон больше известен как "правило 20 на 80".

Этот метод в отечественной практике и более широко за границей используется как для выбора объектов из общей номенклатуры изделий, которые выпускаются предприятием, так и в рамках одного вида изделий [7, 3]. Метод АВС-анализа основан на распределении совокупности потенциальных объектов на группы за удельным весом того или иного показателя. В литературе приводятся примеры проведения АВС-анализа по показателям оборота, прибыли, трудоемкости, расходов на материалы [7, 8], и даже по таким параметрами, как быстродействие и потребительская мощность [6, 10]. Относительно дебиторской задолженности, его можно сформулировать таким образом: 80% суммы дебиторской задолженности может числиться за 20% дебиторов [5].

Число групп при проведении АВС-анализа может быть любым, но наибольшее распространение получило деление рассмотренной совокупности на три группы (75: 20: 5), чем, очевидно, и обусловлено название метода, известного за границей как ABC-Analysіs [7]. Группа А - незначительное число объектов с высоким уровнем удельного веса по выбранному показателю. Группа В - среднее число объектов со средним уровнем удельного веса по выбранному показателю. Группа С - высокое число объектов с незначительной величиной удельного веса по выбранному показателю.

Г.Г. Кирейцев предлагает соотношение (75: 20: 5) для определения степени весомости покупателей: А - покупатели - это те, с которыми предприятие осуществляет приблизительно 75% оборота. Такой оборот составляют около 5% покупателей. В - покупатели (20%) дают, как правило, 20% оборота. С - покупатели (75%), оборот составляет приблизительно 5%.

Возможна и такая интерпретация правила Парето относительно дебиторской задолженности. Дебиторы группы А - наиболее важные дебиторы, те 20% на которые приходятся 80% дебиторской задолженности, которые заслуживают повышенного контроля, поскольку здесь усилия будут оправданными. Группа В - дебиторы средней важности те, на которые в сумме приходится 15% дебиторской задолженности и требуют внимания лишь изредка. Группа С - маловажные дебиторы те, на которых приходится 5% всей дебиторской задолженности предприятия. Управлению дебиторами этой группы не стоит уделять слишком многих сил и времени.

Последовательность проведения анализа: во-первых - рассчитать общую сумму задолженности всех клиентов списка; во-вторых - вычислить 80% от этой суммы; в-третьих - выделить путем суммирования задолженности по списку, начиная с его части, где самые большие задолженности, ту часть потребителей, которые задолжали 80% общей суммы. Их число значительно меньше количества должников. Выделенная группа граждан - первая и главная целевая аудитория, учитывая ее относительную немногочисленность и основную долю долга (80%). Работа с этой категорией должников должна строиться на основе персонального подхода. Эти усилия оправданы суммами долгов, которые будут возвращены. Подобным же образом выделяются еще две группы: самой небольшой будет первая, самой многочисленной - третья.

Данный метод дает возможность сформировать целевые аудитории должников, к которым применяемые методы взыскания долга будут отличаться, что позволит выбирать наиболее эффективные именно для этой категории способы взыскания. Кроме того, к преимуществу можно отнести и выбор группы дебиторов, которые аккумулируют наибольшую сумму и которым необходимо уделить внимание в первую очередь. При применении метода АВС-анализа возникают и определенные трудности, особенно это касается коммунальных предприятий. Они заключаются в необходимости автоматизации и компьютеризации всех взаимоотношений с дебиторами. При этом в коммунальных предприятиях компьютеризованный учет платежей должен вестись не по домам или районам в общем, как это всегда делается, а по конечным потребителям. Результатом анализа являются списки должников, с которыми необходимо работать.

Метод АВС-анализа применяется в основном при управлении дебиторской задолженностью, которая уже существует. Для предупреждения возникновения непредсказуемой задолженности можно использовать управление с установлением кредитных лимитов. Он представляет собой максимально допустимый размер дебиторской задолженности как в целом для предприятия, так и по каждому контрагенту [9] или устанавливается для каждого из коммерческих отделов компании, выделенных по отраслевому принципу пропорционально части выручки за предыдущий период в общем объеме продаж по предприятию и утверждается распоряжением генерального директора. По такой же схеме происходит распределение лимитов среди менеджеров, которые работают с покупателями. Каждый из менеджеров в свою очередь должен распределить полученный им кредитный лимит по клиентам. Как правило, для новых покупателей, которые работают с компанией не больше полугода, кредитный лимит устанавливается в размере, что не превышает среднемесячный объем продаж. Для контрагентов, которые работают с компанией более шести месяцев, кредитный лимит устанавливается менеджером и в обязательном порядке утверждается руководством [7].

Рассчитывая эти показатели, предприятие в первую очередь ориентируется на свою стратегию, увеличение доли рынка требует большего кредитного лимита, чем содержание своей рыночной доли и аккумуляция свободных денежных средств. При этом нужно поддерживать достаточную ликвидность предприятия и учитывать кредитный риск (риск полной или частичной потери выданных средств) [9]. В большинстве случаев работа с новым клиентом начинается на условиях предоплаты. После того как накоплена статистика платежей и поставок по контрагенту, ему может быть предоставлен кредитный лимит [7].

Применение кредитных лимитов дает преимущества при работе в первую очередь с новыми клиентами - позволяет предупредить возникновение неконтролируемой дебиторской задолженности. Трудности, которые возникают при этом: обязательная автоматизация процесса, знание контрагента, изучение его кредитных возможностей и платежеспособности, что предусматривает тесный контакт.

Рассмотренный материал позволяет представить механизм управления дебиторской задолженностью в виде схемы, приведенной на рисунке 3.

Рисунок 3 - Система управления дебиторской задолженностью

Под управлением кредиторской задолженностью понимается применение предприятием наиболее приемлемых для него форм и сроков, а также объемов расчетов с контрагентами. Управление кредиторской задолженностью предусматривает избирательный подход к контрагентам предприятия и дающий возможность:

─ оценивать пользу кредитной политики контрагентов, определять стоимость кредиторской задолженности с учетом скидок, бонусов и отсрочек, кредитных лимитов и обязательств;

─ принимать решения о эффективности работы с контрагентами как на оперативном, так и на стратегическом уровнях;

─ повышать рентабельность кредиторской задолженности и предприятия в целом;

─ согласовывать управление кредиторской и дебиторской задолженностью, что позволяет повысить финансовую устойчивость предприятия;

─ быстро выявлять зоны и устранять причины неэффективного управления кредиторской задолженностью;

─ направлять сотрудников на решение задач управления кредиторской задолженностью.

Процесс контроля за движением кредиторской задолженности осуществляется поэтапно.

Предварительный этап - определение необходимости получения коммерческого кредита или выбор такого способа расчетов с поставщиками, как предварительная оплата.

Этап 1 - заключение соглашения с поставщиком о получении коммерческого кредита - согласование условий оплаты, скидок так, чтобы размер был максимальным, а санкций - минимальным.

Этап 2 - получение от поставщика продукции на склад, контроль ее качества и количества. Предъявление претензий поставщику.

Этап 3 - своевременное погашение долгов поставщику.

Этап 4 - составление актов взаиморасчетов с дебиторами и кредиторами. Проведение инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности.

Этап 5 - в случае нарушения условий поставки вступить с поставщиками в оперативную связь на предмет: а) своевременности отгрузки продукции; б) соблюдения ее качественных параметров; в) замены на другую марку или сорт.

Этап 6 - в случае возникновения сложностей по оплате покупки: а) избрать наиболее эффективную форму расчетов; б) выбрать оптимальный способ погашения обязательств.

Этап 7 - в случае исчезновения кредитора - оприходовать невостребованную кредиторскую задолженность в качестве внереализационных доходов.

Функции контроля за движением кредиторской задолженности в основном выполняет поставщик, для которого в свою очередь она является дебиторской.

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 [2].

Таким образом, в первой главе дипломной работы были рассмотрены понятие и структура дебиторской и кредиторской задолженности, определены значение и роль анализа данных статей бухгалтерской отчетности, рассмотрены основные показатели, используемые в ходе проведения анализа.

# ***2. Оценка дебиторской и кредиторской задолженности предприятия***

# ***2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия***

Общество с ограниченной ответственностью "Кубаньинтерпрайсис" создано в соответствии с Гражданским кодексом российской Федерации и Федеральным законом "Об обществах с ограниченной ответственностью".

Место нахождения ООО "КубаньИнтерпрайсис": Россия, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. Сормовская, 1.

ООО "КубаньИнтерпрайсис" является полноправным субъектом хозяйственной деятельности и гражданского права, признается юридическим лицом, имеет в собственности обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам.

ООО "КубаньИнтерпрайсис" имеет самостоятельный баланс, круглую печать, содержащую полное наименование на русском языке, штампы, бланки со своим наименованием, эмблему и другие средства визуальной идентификации.

ООО "КубаньИнтерпрайсис" вправе открывать банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами, как в рублях, так и в иностранной валюте.

Общество является собственником принадлежащего ему имущества и денежных средств и отвечает по своим обязательствам собственным имуществом. Участники отвечают по обязательствам Общества в пределах своих вкладов в уставный капитал.

Российская Федерация, субъекты РФ и муниципальные образования не несут ответственности по обязательствам Общества, равно как и Общество не несет ответственность по обязательствам РФ, субъектов РФ и муниципальных образований.

Целью деятельности Общества насыщение потребительского рынка товарами и услугами и получение прибыли. Общество может осуществлять любые виды деятельности, приносящие прибыль и не запрещенные федеральными законами.

Прибыль ООО "КубаньИнтерпрайсис" подлежит налогообложению в порядке, предусмотренном действующим законодательством РФ. Прибыль, оставшаяся после уплаты налогов и иных платежей в бюджет, поступает в полное его распоряжение и используется предприятием самостоятельно. Решение о распределении прибыли принимает общее собрание участников.

ООО "КубаньИнтерпрайсис" может быть добровольно реорганизовано в порядке, предусмотренным законом. Реорганизация Общества может быть осуществлена в форме слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования.

При реорганизации вносятся соответствующие изменения в учредительные документы общества. Решение о добровольной ликвидации Общества и назначении ликвидационной комиссии принимается Обидим собранием по предложениюСовета директоров, Генерального директора или участника Общества.

Общество также может быть ликвидировано по решению суда. Ликвидация Общества влечет за собой его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам. Ликвидация Общества осуществляется в порядке установленном Гражданским кодексом РФ, другими законодательными актами, с учетом положений настоящего Устава. Общее собрание участников устанавливает в соответствии с законодательством порядок и сроки ликвидации Общества и, по согласованию с органом, осуществляющим регистрацию юридических лиц, назначает ликвидационную комиссию, число членов которой, включая, Председателя и Секретаря не может быть менее трех. Имущество Общества реализуется по решению ликвидационной комиссии.

Согласно Уставу, ООО "КубаньИнтерпрайсис" создано для осуществления хозяйственной деятельности в целях удовлетворения общественных потребностей в его продукции, товара, работах, услугах и реализации на основе полученной прибыли экономических интересов участников и членов трудового коллектива общества.

Для реализации целей и задач ООО "КубаньИнтерпрайсис" может осуществлять оптово-розничную торговлю любыми видами товаров и продукции, в том числе текстильными, галантерейными изделиями, одеждой и обувью.

Организационная структура управления предприятием представлена на рисунке 4.

Рисунок 4 - Организационная структура управления ООО "КубаньИнтерпрайсис"

Анализируя организационную структуру предприятия ООО "КубаньИнтерпрайсис", можно сказать о том, что ее сильные стороны:

 высокий уровень специализации;

 каждый руководитель своего отдела несет ответственность за качество выполняемой работы им и его отделом, поэтому они стараются организовать работу своего отдела так, что все задания выполняются в срок и качественно;

 в случае необходимости легко оптимизируется штат функциональных отделов, то есть структура внутри подразделений является гибкой и восприимчивой;

 существование неформальных связей;

 любая оперативная информация о текущих показателях, состояниях и т.д. никогда нигде не задерживается, т.е. любой отдел и его работники напрямую предоставляют необходимую информацию руководителю, а также отделы между собой предоставляют друг другу нужную информацию максимально оперативно.

Большое значение в деятельности организации имеются трудовые ресурсы. Структура и динамика численности персонала предприятия за 2009-2011 годы представлена на рисунке 5.



Рисунок 5 - Динамика среднесписочной численности работающих в ООО "КубаньИнтерпрайсис"

Анализируя данные по численности персонала, можно сделать вывод, что она остается постоянной в течение анализируемого периода. В 2009-2011 годах численность работающих на предприятии составила 20 человек, из них:

человек - административно-управленческий персонал;

человека работники вспомогательной службы (обслуживающий персонал: уборщица, заведующая складом);

человек - основные работники.

Размер средней заработной платы на предприятии также остается без изменений. С целью материального стимулирования работников, применяется система премирования за качество выполняемых работ, за выполнение и перевыполнение производственных и финансовых планов.

Для более подробного рассмотрения динамики средней заработной платы, фонда оплаты труда представим расчетные данные в таблице 1.

Таблица 1 - Анализ динамики показателей характеризующих уровень оплаты труда в ООО "КубаньИнтерпрайсис" за 2009-2011 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2009 | 2010 | 2011 |
|  |  |  |  |
| Среднесписочная численность работников, чел.  | 20 | 20 | 20 |
| Среднемесячная заработная плата, руб.  | 10812,5 | 10812,5 | 10812,5 |
| Фонд оплаты труда, тыс. руб.  | 2595,0 | 2595,0 | 2595,0 |
| Производительность труда одного работника, тыс. /руб.  | 2822,55 | 3012,85 | 5628,45 |
| Объем работ и услуг, тыс. руб.  | 56451,0 | 60257,0 | 112569,0 |

При анализе данных таблицы 1 можно отметить, что наблюдается положительная динамика по показателям, характеризующую экономическую эффективность трудовых ресурсов, а именно: производительность труда одного работника увеличилась на 2805,9 тыс. руб. и составила в 2011 году 5628,45 тыс. руб. в год.

Анализ эффективности экономической деятельности ООО "КубаньИнтерпрайсис" основывается на данных бухгалтерской отчетности предприятия за 2009-2011 годы (приложение 1-3).

Рассмотрим показатели, характеризующие эффективность управления оборотными и внеоборотными активами предприятия.

Основной капитал (внеоборотные активы) - это вложение средств с долговременными целями в недвижимость, облигации, акции, запасы полезных ископаемых, совместные предприятия, нематериальные активы и т.д. Состав и динамика основного капитала предприятия представлена в таблице 2.

Таблица 2 - Состав и динамика внеоборотных активов ООО "КубаньИнтерпрайсис" за 2009-2011 годы, (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Средства предприятия | 2009 | 2010 | 2011 | Прирост |
|  | тыс. руб.  | доля, % | тыс. руб.  | доля, % | тыс. руб.  | доля, % | тыс. руб.  | доля, % |
|  |  |  |  |  |  |  | 2010/ 2009 | 2011/ 2010 | 2010/ 2009 | 2011/ 2010 |
| Нематериальные активы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |  0 |  0 |  0 |
| Основные средства | 3609 | 100 | 3800 | 100 | 4186 | 100 | 191 | 386 | 0 | 0 |
| Незавершенные капитальные вложения | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ИТОГО | 3609 | 100 | 3800 | 100 | 4186 | 100 | 191 | 386 | - | - |

Из данных таблицы 2 видно, что сумма внеоборотных активов состоит только из основных средств. Стоимость основного капитала по отношению к 2009 году в 2010 году увеличилась на 5,3 %, соответственно в 2011 году по отношению к 2009 году увеличились на 10,2 %, что свидетельствует об обновлении основных средств.

Для оценки структуры основных фондов существует деление их на активную часть, неопределенно участвующую в производственном процессе, и пассивную часть, с помощью которой обеспечивается нормальное функционирование активных основных фондов. Увеличение удельного веса активной части основных фондов и соответственно уменьшение доли из пассивной части являются важным фактором роста эффективности производственной деятельности.

В организации, где 100 % удельный вес в структуре основного капитала занимают основные средства необходимо проанализировать их состав, структуру и динамику (таблица 3).

Таблица 3 - Наличие, движение и структура ОПФ ООО "КубаньИнтерпрайсис" за 2009-2010 годы (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Наличие на начало года | Поступило | Выбыло | Наличие на конец года |
| 2009 год |
| Здания | 4952 | 0 | 0 | 4952 |
| Сооружения | 48 | 0 | 0 | 48 |
| Машины и оборудования | 8318 | 464 | 289 | 8493 |
| Транспортные средства | 879 | 0 | 33 | 846 |
| Производственный и хозяйственный инвентарь | 18 | 2 | 7 | 13 |
| ИТОГО:  | 14215 | 466 | 329 | 14352 |
| 2010 год |
| Здания | 4952 | 0 | 0 | 4952 |
| Сооружения | 48 | 0 | 0 | 48 |
| Машины и оборудования | 8493 | 652 | 73 | 9072 |
| Транспортные средства | 846 | 414 | 0 | 1260 |
| Производственный и хозяйственный инвентарь | 13 | 0 | 0 | 13 |
| ИТОГО:  | 14352 | 1066 | 73 | 15345 |
| 2011 год |
| Здания | 4952 | 0 | 0 | 4952 |
| Сооружения | 48 | 0 | 0 | 0 |
| Машины и оборудования | 9072 | 353 | 18 | 9407 |
| Транспортные средства | 1260 | 398 | 0 | 1658 |
| Производственный и хозяйственный инвентарь |  13 |  0 |  0 |  13 |
| ИТОГО:  | 15345 | 751 | 18 | 16078 |

Анализируя данные по динамике и структуре основных средств, мы видим, что изменений по структуре зданий не произошло (в 2009-2011 годах - 4952 тыс. руб.). Значительно вырос состав транспортных средств и машин и оборудования (темп прироста в 2011 году по отношению к 2009 и 2010 годам составил соответственно 48,9 % и 6,8%).

Для обобщающей характеристики эффективности использования основных средств рассчитываются показатели фондоотдачи основных производственных фондов, фондоемкость, относительная экономия основных фондов. Динамика показателей эффективности основных производственных фондов ООО "КубаньИнтерпрайсис" за 2009-2010 годы представлена в таблице 4.

Таблица 4 - Динамика показателей эффективности ОПФ предприятия ООО "КубаньИнтерпрайсис" за 2009-2011 годы (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2009 год | 2010 год | 2011 год | Изменение |
|  |  |  |  | 2010/ 2009 | 2011/ 2010 |
| Выручка | 59179 | 74302 | 91108 | 15123 | 16806 |
| Среднегодовая стоимость основных производственных фондов | 14283,5 | 14848,5 | 15711,5 | 565 | 863 |
| Фондоотдача | 4,14 | 5,0 | 5,8 | 0,86 | 0,8 |
| Фондоемкость | 0,24 | 0, 20 | 0,17 | -0,04 | -0,03 |
| Относительная экономия основных производственных фондов |  2002,3 |  2339,1 |  4315 |  336,8 |  1975,9 |

Из полученных результатов таблицы 4 видно, что показатель фондоотдачи в течение трех анализируемых лет повышается (с 4,14 в 2009 году до 5,8 в 2011 году) за счет повышения выручки предприятия. Показатель фондоемкости уменьшается (с 0,24 в 2009 году до 0,17 в 2011 году), что свидетельствует о повышении эффективности использования основных производственных фондов.

На основании данных таблицы построим график, отражающий эффективность использования основных фондов предприятия (рисунок 6)



Рисунок 6 - Показатели эффективности использования основных фондов ООО "КубаньИнтерпрайсис" за 2009-2011 годы

Оборотные активы занимают большой удельный вес в общей валюте баланса. Это наиболее мобильная часть капитала, от состояния и рационального использования которого во многом зависят результаты хозяйственной деятельности и финансовое состояние предприятия.

Основная цель анализа - своевременное выявление и устранение недостатков управления оборотным капиталом и нахождение резервов повышения интенсивности и эффективности его использования. Анализируя структуру оборотных активов, следует иметь в виду, что устойчивость финансового состояния в значительной мере зависит от оптимального размещения средств по стадиям процесса кругооборота.

В процессе анализа, прежде всего, необходимо изучить изменения в наличии и структуре оборотных активов (таблица 5). Структура оборотных активов ООО "КубаньИнтерпрайсис" за 2011 год представлена также на рисунке 7.

Таблица 5 - Анализ динамики и структуры оборотных активов ООО "КубаньИнтерпрайсис" за 2009-2011 годы (тыс. руб.)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид оборотных активов | Наличие средств, тыс. руб.  | Структура средств, % |
|  | 2009 год | 2010 год | 2011 год | 2009 год | 2010 год | 2011 год |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Общая сумма оборотных активов | 10495 | 13477 | 17181 | 100 | 100 | 100 |
| Из них: Денежные средства |  78 |  127 |  85 |  0,7 |  0,9 |  0,5 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Дебиторская задолженность | 8286 | 11309 | 14548 | 79,0 | 83,9 | 84,7 |
| Налоги по приобретенным ценностям | 498 | 6 | 18 | 4,7 | 0,04 | 0,02 |
| Запасы В том числе: сырье и материалы расходы будущих периодов | 1633 1470 163 | 2023 1288 735 | 2530 1859 671 | 15,6 14,0 1,6 | 15,0 9,6 5,4 | 14,7 10,8 3,9 |
| По участию в операционном процессе: в сфере производства в сфере обращения | 1633 8862 | 2023 11454 | 2530 14651 | 15,6 84,4 | 15,0 85,0 | 14,7 85,3 |



Рисунок 7 - Структура оборотных активов ООО "КубаньИнтерпрайсис" в 2011 году, %

Как видно из данных таблицы 5 и рисунка 7, на ООО "КубаньИнтерпрайсис" наибольший удельный вес в оборотных активах занимает дебиторская задолженность. В течение трех анализируемых лет доля дебиторской задолженности увеличивается (в 2009 году - 79,0 %, в 2010 году - 83,9 % и соответственно в 2011 году - 84,7 %). Доля денежной наличности уменьшаться, что свидетельствует о неритмичной работе предприятия.

В связи с реформированием предприятий и необходимостью стабилизации экономического развития повышается значение анализа ликвидности и платежеспособности предприятия. Ликвидность активов определяется, как способность их превращаться в денежные средства, а платежеспособность - как способность своевременно и полностью рассчитываться по своим обязательствам.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков (Приложение 4).

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить приведенные группы. Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняется следующие оптимальные соотношения:



В случае, когда одно или несколько неравенств системы имеют противоположный знак по сравнению с оптимальным вариантом, ликвидность баланса отличается от абсолютной. Оценка ликвидности баланса ООО "КубаньИнтерпрайсис" за 2009 - 2011 годы представлена в таблице 6.

Таблица 6 - Оценка ликвидности баланса ООО "КубаньИнтерпрайсис" за 2009-2011 годы

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Анализируемый период | Фактическое соотношение на начало анализируемого периода | Фактическое соотношение на конец анализируемого периода |
| 2009 год |  не достигается условия абсолютной ликвидности |  не достигается условия абсолютной ликвидности |
| 2010 год |  не достигается условия абсолютной ликвидности |  не достигается условия абсолютной ликвидности |
| 2011 год |  не достигается условия абсолютной ликвидности |  не достигается условия абсолютной ликвидности |

По данным таблицы 6, оценка ликвидности баланса за три анализируемых года показала, что ООО "КубаньИнтерпрайсис" не достигло условия абсолютной ликвидности.

Анализ финансово-экономической деятельности предприятия ООО "КубаньИнтерпрайсис" за 2009-2011 годы позволяет сделать вывод, что предприятие находится в устойчивом финансовом положении, но имеет недостаточную ликвидность активов.

Руководству предприятия следует принять меры по недопущению дальнейшего ухудшения финансового состояния и выработать мероприятия по более рациональному управлению капиталом предприятия с целью повышения эффективности финансово-экономической деятельности.

# ***2.2 Анализ дебиторской задолженности предприятия***

В сложившихся кризисных условиях хозяйствования, вызванных последствиям мирового финансового кризиса 2008-2009 годов, с целью недопущения значительного снижения объемов деятельности ООО "КубаньИнтерпрайсис" проводит активную политику кредитования своих покупателей, которая заключается в предоставлении большого количества продукции, оплата которых может быть произведена по безналичному расчету.

Независимо от контролирующих мер со стороны предприятия с целью избежать продажи продукции неплатежеспособным покупателям в бухгалтерии ООО "КубаньИнтерпрайсис" ведется ведомость учета расчетов с покупателями и заказчиками. На основании ведомости осуществляется ранжирование задолженности по срокам оплаты счетов, помогающее предприятию определить кредитную политику.

Все счета к получению классифицируются по следующим группам:

срок оплаты не наступил;

просрочка от 1 до 30 дней (до 1 месяца);

просрочка от 31 до 90 дней (от 1 до 3 месяцев);

просрочка от 91 до 180 дней (от 3 до 6 месяцев);

просрочка от 181 до 360 дней (от 6 месяцев до 1 года);

просрочка от 360 дней и более (более 1 года).

Согласно кредитной политике предприятия, к оправданной относится задолженность, срок погашения которой не наступил или составляет менее одного месяца. К неоправданной относится просроченная задолженность покупателей и заказчиков. С целью определения эффективности кредитной политики ООО "КубаньИнтерпрайсис" проведем анализ дебиторской задолженности за исследуемый период.

Для оценки состава и движения дебиторской задолженности ООО "КубаньИнтерпрайсис" за 2009-2011 годы составим аналитическую таблицу 7.

Данные, приведенные в таблице 7, показывают, что за 2009-2011 годы сумма дебиторской задолженности увеличивается. В структуре дебиторской задолженности имеется только краткосрочная кредиторская задолженность, на долю которой приходится 100% общей задолженности. Ее величина за анализируемый период возросла с 7516 тыс. руб. на начало 2009 года до 14548 тыс. руб. на конец 2011 года.

В общей структуре дебиторской задолженности ООО "КубаньИнтерпрайсис" на долю просроченной задолженности в среднем за три года приходится 43,3%.

За анализируемый период просроченная дебиторская задолженность увеличилась с 4125 тыс. руб. в 2009 году до 6552 тыс. руб. в 2011 году. Следовательно, предприятию не удалось добиться погашения части просроченных долгов.

При этом стоит отметить, что остаток дебиторской задолженности со сроком погашения свыше 3 месяцев увеличился на 713 тыс. рублей.

Таблица 7 - Оценка состава и движения дебиторской задолженности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Движение дебиторской задолженности | Темп роста остатка, % |
|  | Остаток на начало года | Возникло | Погашено | Остаток на конец года |  |
|  | сумма, тыс. руб.  | Уд. вес, % | сумма, тыс. руб.  | Уд. вес, % | сумма, тыс. руб.  | Уд. вес, % | сумма, тыс. руб.  | Уд. вес, % |  |
| 2009 год |
| Дебиторская задолженность, всего, в т. ч.  | 7516 | 100 | 6114 | 100 | 5344 | 100 | 8286 | 100 | 110,2 |
| Краткосрочная дебиторская задолженность | 7516 | 100 | 6114 | 100 | 5344 | 100 | 8286 | 100 | 110,2 |
| в том числе просроченная | 3112 | 41,4 | 1445 | 23,6 | 432 | 8,1 | 4125 | 49,8 | 132,6 |
| из нее длительностью свыше 3 месяцев | 1128 | 15,0 | 885 | 14,5 | 788 | 14,7 | 1225 | 14,8 | 108,6 |
| 2010 год |
| Дебиторская задолженность, всего, в т. ч.  | 8286 | 100 | 6445 | 100 | 3422 | 100 | 11309 | 100 | 136,5 |
| Краткосрочная дебиторская задолженность | 8286 | 100 | 6445 | 100 | 3422 | 100 | 11309 | 100 | 136,5 |
| в том числе просроченная | 3225 | 38,9 | 2441 | 37,9 | 1554 | 45,4 | 4112 | 36,4 | 127,5 |
| из нее длительностью свыше 3 месяцев | 1458 | 17,6 | 908 | 14,1 | 252 | 7,4 | 2114 | 18,7 | 145,0 |
| 2011 год |
| Дебиторская задолженность, всего, в т. ч.  | 11309 | 100 | 7855 | 100 | 4616 | 100 | 14548 | 100 | 128,6 |
| Краткосрочная дебиторская задолженность | 11309 | 100 | 7855 | 100 | 4616 | 100 | 14548 | 100 | 128,6 |
| в том числе просроченная | 5547 | 49,0 | 2586 | 32,9 | 1581 | 34,3 | 6552 | 45,0 | 118,1 |
| из нее длительностью свыше 3 месяцев | 3225 | 28,5 | 1874 | 23,9 | 1687 | 36,5 | 3412 | 23,5 | 105,8 |

Показатель качества дебиторской задолженности определяет вероятность получения задолженности в полной сумме, которая зависит от срока образования задолженности. Практика показывает, что чем больше срок дебиторской задолженности, тем ниже вероятность её получения. Проанализируем состояние дебиторской задолженности по срокам ее образования (таблица 8).

Таблица 8 - Анализ структуры и состояния дебиторской задолженности ООО "КубаньИнтерпрайсис" за 2009-2011 годы (тыс. руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Всего на конец года | Уд. вес, % | в том числе по срокам образования |
|  |  |  | до 1 мес.  | от 1 до 3 мес.  | от 3 до 6 мес.  |
| 2009 |
| Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков | 8256 | 99,64 | 4116 | 2900 | 1225 |
| Прочие дебиторы | 30 | 0,36 | 30 | 0 | 0 |
| Всего дебиторская задолженность | 8286 | 100 | 4146 | 2900 | 1225 |
| В процентах к общей сумме ДЗ, % | 100 | х | 50,04 | 35,00 | 14,78 |
| 2010 |
| Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков | 10177 | 89,99 | 6097 | 1966 | 2114 |
| Прочие дебиторы | 1132 | 10,01 | 1100 | 32 | 0 |
| Всего дебиторская задолженность | 11309 | 100 | 7197 | 1998 | 2114 |
| В процентах к общей сумме ДЗ, % | 100 | х | 63,64 | 17,67 | 18,69 |
| 2011 |
| Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков | 13290 | 91,35 | 6849 | 3029 | 3412 |
| Прочие дебиторы | 1258 | 8,65 | 1147 | 111 | 0 |
| Всего дебиторская задолженность | 14548 | 100 | 7996 | 3140 | 3412 |
| В процентах к общей сумме ДЗ, % | 100 | х | 54,96 | 21,58 | 23,45 |

Анализ данных таблицы 8 показывает, что основная доля дебиторской задолженности приходится на задолженность покупателей и заказчиков - в 2009 году - 99,648%, или 8256 тыс. рублей, в 2010 году - 89,99 % или 10177 тыс. руб., в 2011 году - 91,35 % или 13290 тыс. руб. Наибольший объем дебиторской задолженности приходится на задолженность со сроком образования до 3 месяцев. В том числе в 2011 году 21,58% от общей дебиторской задолженности (или 3140 тыс. рублей) - это задолженность со сроком образования от 1 до 3 месяцев. При этом ООО "КубаньИнтерпрайсис" в составе дебиторской задолженности в 2011 году имеет довольной высокую сумму задолженности (3412 тыс. рублей) с длительным сроком образования - свыше 3 месяцев, которая является просроченной задолженностью. Поэтому ООО "КубаньИнтерпрайсис" необходимо приложить все усилия для взыскания просроченной задолженности в ближайшее время, так как в противном случае возможно списание просроченной задолженности на уменьшение финансовых результатов организации.

В зависимости от конкретных условий могут быть приняты и другие интервалы сроков возникновения задолженности. Наличие такой информации за длительный период, позволяет выявить, как общие тенденции расчетной дисциплины, так и конкретных покупателей, наиболее часто попадающих в число ненадежных плательщиков. Для более подробного представления расчетных данных рассмотрим рисунок 8.



Рисунок 8 - Динамика структуры краткосрочной дебиторской задолженности ООО "КубаньИнтерпрайсис" за 2009 - 2011 гг. в %

Структура дебиторской задолженности по срокам формирования представлена на рисунке 9.



Рисунок 9 - Структура дебиторской задолженности в ООО "КубаньИнтерпрайсис" по срокам формирования за 2009 - 2011 гг., в %

Важнейшим элементом анализа дебиторской задолженности является оценка ее оборачиваемости. Тенденцию изменения этого показателя часто используют при определении обоснованности скидки за ранние платежи. Чем выше скорость оборота, тем меньше инвестировано средств в дебиторскую задолженность.

Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности ООО "КубаньИнтерпрайсис" представлены в таблице 9.

Анализ данных, представленных в таблице 9 показал, что:

коэффициент оборачиваемости средств в расчетах (всей дебиторской задолженности) повышается с 6,2 на начало 2009 года до 7,1 на конец 2011 года. Уменьшаются отвлечение средств предприятия в расчеты и косвенное кредитование предприятием (в форме товарного кредита) других предприятий;

дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, отсутствует;

оборачиваемость дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, увеличивается. Предприятие несет меньшие потери от обесценивания дебиторской задолженности;

соответственно срок оборачиваемости средств в расчетах всей дебиторской задолженности уменьшается и составляет на конец 2011 года 51,1 день;

дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, отсутствуют. Поэтому срок оборачиваемости по этому виду задолженности не определяется;

срок оборачиваемости дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, уменьшается;

одинаковые значение показателей коэффициентов и сроков оборачиваемости средств в расчетах всей дебиторской задолженности и дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты обусловлены тем, что анализируемое предприятие имеет только один вид дебиторской задолженности.

Таблица 9 - Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности ООО "КубаньИнтерпрайсис" за 2009-2011 годы

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  Наименование показателя | 2009 год | 2010 год | 2011 год |
|  | на начало года | на конец года | изменение (+,-)  | на начало года | на конец года | изменение (+,-)  | на начало года | на конец года | изменение (+,-)  |
| 1. Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах (всей дебиторской задолженности)  | 6,2 | 7,5 | 1,3 | 7,5 | 7,6 | 0,1 | 7,6 | 7,1 | -0,5 |
| 2. Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах (течение 12 месяцев)  | 6,2 | 7,5 | 1,3 | 7,5 | 7,6 | 0,1 | 7,6 | 7,1 | -0,5 |
| 3. Срок оборачиваемости средств в расчетах (всей дебиторской задолженности), дн.  | 58,1 | 48 | -10,1 | 48 | 47,4 | -0,6 | 47,4 | 51,1 | 9,7 |
| 4. Срок оборачиваемости дебиторской задолженности (в течение 12 месяцев), дн.  | 58,1 | 48 | -10,1 | 48 | 47,4 | -0,6 | 47,4 | 51,1 | 9,7 |

На основании данных таблицы построим график, отражающий показатели оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия (рисунок 10)



Рисунок 10 - Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности ООО "КубаньИнтерпрайсис" за 2009-2011 годы

Целесообразно отчет по расчетам с дебиторами дополнять реестром старения дебиторской задолженности (таблица 10), который отражает распределение задолженности по срокам по каждому дебитору, а также процентную долю, приходящуюся на каждый из периодов просрочки в разрезе клиентов и в целом по общей сумме дебиторской задолженности. Данный вид отчета целесообразно составлять не реже одного раза в месяц, а также подводить итог за квартал и за год.

Таблица 10 - Реестр старения дебиторской задолженности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Клиент | Распределение задолженности по срокам | Общая сумма задол-женности, тыс. руб.  | Доля в общем объеме, % |
|  | До 30 дней | 30-90 дней | Свыше 90 дней |  |  |
|  | тыс. руб.  | % | тыс. руб.  | % | тыс. руб.  | % |  |  |
| 2009 |
| КраснодарГУ |  |  | 89 | 3,07 | 176 | 14,37 | 265 | 3,2 |
| РГОТУПС | 217 | 5,27 | 130 | 4,48 |  |  | 347 | 4,2 |
| СГМА |  |  | 114 | 3,93 | 201 | 16,41 | 315 | 3,8 |
| ССХА | 125 | 3,04 | 217 | 7,48 | 306 | 24,98 | 648 | 7,8 |
| ОАО "Октава" | 714 | 17,35 | 298 | 10,28 |  |  | 1012 | 12,3 |
| Прочие | 3060 | 74,34 | 2052 | 70,76 | 542 | 44,24 | 5669 | 68,7 |
| Итого | 4116 | 49,85 | 2900 | 35,13 | 1225 | 14,84 | 8256 | 100% |
| 2010 |
| КраснодарГУ |  |  | 89 | 4,53 | 209 | 9,89 | 298 | 2,9 |
| РГОТУПС | 220 | 3,61 | 179 | 9,10 |  |  | 399 | 3,9 |
| СГМА |  |  | 118 | 6,00 | 294 | 13,91 | 412 | 4,0 |
| ССХА | 114 | 1,87 | 236 | 12,00 | 364 | 17,22 | 714 | 7,0 |
| ОАО "Октава" | 612 | 10,04 | 646 | 32,86 |  |  | 1258 | 12,4 |
| Прочие | 5151 | 84,48 | 698 | 35,50 | 1247 | 58,99 | 7096 | 69,7 |
| Итого | 6097 |  | 1966 |  | 2114 |  | 10177 | 100% |
| 2011 |
| КраснодарГУ |  |  | 114 | 3,76 | 204 | 5,98 | 318 | 2,4 |
| РГОТУПС | 114 | 1,66 | 298 | 9,84 |  |  | 412 | 3,1 |
| СГМА |  |  | 94 | 3,10 | 417 | 12,22 | 511 | 3,8 |
| ССХА | 220 | 3,21 | 236 | 7,79 | 355 | 10,40 | 811 | 6,1 |
| ОАО "Октава" | 547 | 7,99 | 468 | 15,45 |  |  | 1015 | 7,6 |
| Прочие | 5968 | 87,14 | 1819 | 60,05 | 2436 | 71,40 | 10223 | 76,9 |
| Итого | 6849 |  | 3029 |  | 3412 |  | 13290 | 100% |

Анализ данных таблицы 10 позволяет сделать вывод, что наибольший удельный вес в структуре дебиторской задолженности среди анализируемых дебиторов принадлежит ОАО "Октава" (в 2009 году - 12,3%, в 2010 году - 12,4%, в 2011 году - 7,6%).

Далее проведем анализ кредиторской задолженности предприятия.

# ***2.3 Анализ кредиторской задолженности предприятия***

Для проведения анализа кредиторской задолженности предприятия в качестве источника информации используется бухгалтерская отчетность предприятия за 2009-2011 гг., а также данные аналитического учета.

Анализ динамики и структуры кредиторской задолженности предприятия проведем при помощи таблицы 11.

Таблица 11 - Анализ динамики, структуры кредиторской задолженности ООО "КубаньИнтерпрайсис" за 2009-2011 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Статьи баланса | 2009 | 2010 | 2011 | Отклонение 2011 от |
|  |  |  |  | 2009 | 2010 |
|  | тыс. руб.  | уд. вес, % | тыс. руб.  | уд. вес, % | тыс. руб.  | уд. вес, % | тыс. руб.  | тыс. руб.  |
| Кредиторская задолженность | 25946 | 100 | 12065 | 100 | 15971 | 100 | -9975 | 3906 |
| В том числе: поставщики и подрядчики | 22373 | 86,23 | 10662 | 88,37 | 14388 | 90,09 | -7985 | 3726 |
| перед персоналом организации | 594,16 | 2,29 | 326,96 | 2,71 | 298,66 | 1,87 | -295,5 | -28,3 |
| задолженность по налогам и сборам | 744,65 | 2,87 | 538,1 | 4,46 | 656,41 | 4,11 | -88,24 | 118,3 |
| прочие кредиторы | 2231,4 | 8,6 | 538,1 | 4,46 | 627,66 | 3,93 | -1604 | 89,56 |

При анализе таблицы 11, можно отметить, что наблюдается тенденция к снижению кредиторской задолженности, так в 2011 г. сумма задолженности составила 15971 тыс. руб., что ниже показателя 2009 г. на 9975 тыс. руб., однако выше показателя 2010 г. на 3906 тыс. руб.

Данные изменения произошли в основном за счет снижения задолженности перед поставщиками и подрядчиками, с 2009 г. по 2011 г. снижение составило 7985 тыс. руб.

Наблюдается снижение внутреннего долга организации, а именно задолженность перед персоналом предприятия в 2011 г. составила 298,66 тыс. руб., что ниже показателя 2009 г. на 295,5 тыс. руб.

Так же наблюдается снижение задолженности перед бюджетом и снижение суммы задолженности прочим кредиторам.

При рассмотрении структуры кредиторской задолженности можно отметить, что основной удельный вес в общей сумме задолженности принадлежит задолженности поставщикам и подрядчикам (в 2009 г. - 86,23 %, в 2010 г. - 88,37 %, в 2011 г. - 90,09 %.

Для более подробного представления данных воспользуемся рисунком 11.



Рисунок 11 - Динамика и структура кредиторской задолженности ООО "КубаньИнтерпрайсис" за 2009-2011 гг.

Далее проведем анализ оборачиваемости кредиторской задолженности, так как для принятия управленческих решений руководству предприятия необходимо иметь в распоряжении информацию, сколько оборотов в течение анализируемого периода требуется предприятию для оплаты выставленных ей счетов или сколько дней для этого необходимо.

Для оценки оборачиваемости кредиторской задолженности рассчитывается следующая группа показателей:

. Средняя кредиторская задолженность;

. Оборачиваемость кредиторской задолженности;

. Период погашения кредиторской задолженности.

Для более удобного рассмотрения рассчитанных показателей используем таблицу 12.

Таблица 12 - Анализ оборачиваемости кредиторской задолженности ООО "КубаньИнтерпрайсис" за 2009-2011 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2009 | 2010 | 2011 | Отклонение 2011 от |
|  |  |  |  | 2009 | 2010 |
| 1. Средняя кредиторская задолженность | 23114 | 19005,5 | 14018 | -9096 | -4987,5 |
| 2. Оборачиваемость кредиторской задолженности | 2,44 | 3,17 | 8,03 | 5,59 | 4,86 |
| 3. Период оборачиваемости кредиторской задолженности | 149,6 | 115,1 | 45,4 | -104,2 | -69,7 |

При анализе таблицы 12 можно отметить, что сумма средней кредиторской задолженности имеет тенденцию к снижению, так в 2011 г. кредиторская задолженность составляла 14018 тыс. руб., что ниже показателя 2009 г. на 9096 тыс. руб. Данные изменения можно охарактеризовать положительно, кроме того, наблюдается увеличение числа оборотов совершаемых кредиторской задолженностью и как следствие снижение продолжительности одного оборота.

Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

Если платежеспособность внешнее проявление финансового состояния предприятия, то финансовая устойчивость - внутренняя его сторона, отражающая сбалансированность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования.

Устойчивое финансовое состояние достигается при достаточности собственного капитала, хорошем качестве активов, достаточном уровне рентабельности, стабильных доходах и привлечения заемных средств. Для обеспечения финансовой устойчивости предприятия должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движения таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самофинансирования.

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависят от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности.

Используя группировку статей актива и пассива, приведенную в Приложении 4 выполним расчет коэффициентов ликвидности ООО "КубаньИнтерпрайсис", данные представлены в таблице 13.

Таблица 13 - Финансово-оперативные коэффициенты ликвидности ООО "КубаньИнтерпрайсис" за 2009-2011 годы

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели ликвидности | 2009 год | 2010 год | 2011 год |
|  | на начало года | на конец года | изменение (+; - )  | на начало года | на конец года | изменение (+; - )  | на начало года | на конец года | изменение (+; - )  |
| 1. Общий коэффициент ликвидности баланса | 0,99 | 0,87 | -0,12 | 0,87 | 0,84 | -0,03 | 0,84 | 0,83 | -0,01 |
| 2. Коэффициент абсолютной ликвидности (срочности)  | 0,04 | 0,01 | -0,03 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | 0,02 | 0,01 | -0,01 |
| 3. Коэффициент "критической оценки" (или промежуточного покрытия)  | 1,70 | 1,51 | -0, 19 | 1,51 | 1,51 | 0 | 1,51 | 1,5 | -0,01 |
| 4. Коэффициент текущей ликвидности | 2,15 | 1,90 | -0,25 | 1,90 | 1,78 | -0,12 | 1,78 | 1,76 | -0,02 |
| 5. Коэффициент отвлеченности функционирования капитала | 0,21 | 0, 20 | -0,1 | 0, 20 | 0,15 | -0,05 | 0,15 | 0,15 | 0 |
| 6. Доля оборотных средств в активах | 0,72 | 0,74 | 0,02 | 0,74 | 0,78 | 0,04 | 0,78 | 0,8 | 0,02 |
| 7. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | 0,52 | 0,46 | -0,06 | 0,46 | 0,43 | -0,03 | 0,43 | 0,43 | 0 |
| 8. Коэффициент восстановление платежеспособности предприятия | 0,88 | 0,86 | 0,88 |

Расчет финансово-оперативных коэффициентов ликвидности ООО "КубаньИнтерпрайсис" показал, что:

за 2009-2011 годы общая платежеспособность предприятия снижается. Оно становится менее надежным партнером, риск хозяйственных и кредитных взаимоотношений с предприятием увеличивается, но, несмотря на отрицательные результаты, намечается тенденция к улучшению;

абсолютная ликвидность, вероятность оплаты счетов поставок и возврата кредитных ресурсов повышается. Снижается риск кредитования;

снижается вероятность погашения краткосрочных обязательств;

финансовая устойчивость предприятия повышается. Увеличивается вероятность погашения всех текущих обязательств за счет всех оборотных средств;

увеличивается оборачиваемости капитала и деловая активность предприятия, так как на конец анализируемого периода меньшая доля функционирующего капитала вложена в производственные запасы и отвлекается в дебиторскую задолженность;

увеличивается доля оборотных средств в активах предприятия. В условиях роста оказываемых услуг это является положительной тенденцией, свидетельствующей об увеличении деловой активности;

за три анализируемых года все оборотные средства, сформированные за счет собственных средств, уменьшаются;

с учетом сложившихся условий предприятие уже три года не имеет реальной возможности восстановить платежеспособность, и данная тенденция сохраняется.

Проведенный анализ дебиторской и кредиторской задолженности ООО "КубаньИнтерпрайсис" позволяет сделать вывод о существовании недостаточно эффективной политики управления дебиторской задолженностью на предприятии. В течение трех анализируемых лет доля дебиторской задолженности увеличивается. Руководство видит решение проблемы неплатежей и сокращения объема дебиторской задолженности в совершенствовании договорных отношений с контрагентами, и не ставит перед данными подразделениями задач поиска других методов воздействия на должников. Это свидетельствует, что работники данной организационной структуры проявляют некоторую пассивность в работе с дебиторами.

# ***3. Основные направления повышения эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия***

# ***3.1 Формирование системы эффективных кредитных условий***

Проведенный теоретический анализ научных исследований по проблеме повышения эффективности кредитной политики предприятия, а также, учитывая результаты оценки сложившейся системы показателей дебиторской и кредиторской задолженности ООО "КубаньИнтерпрайсис", предлагаем выделить следующие цели кредитной политики ООО "КубаньИнтерпрайсис": повышение эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность, увеличение объёма продаж и отдачи на вложенные средства.

Для достижения поставленных целей предлагаем следующие основные направления совершенствования управления дебиторской задолженности ООО "КубаньИнтерпрайсис", которые обобщены и представлены на рисунке 12.

Ключевым моментом в управлении дебиторской задолженностью является определение сроков кредита (предоставляемого покупателям) которые оказывают влияние на объемы продаж и получение денег. Например, предоставление более продолжительных сроков кредита, вероятно, увеличит объем продаж.

Сроки кредита имеют прямое отношение к затратам и доходу, связанным с дебиторской задолженностью. Если сроки кредита жесткие, у компании будет меньше инвестированных денежных средств в дебиторскую задолженность и потерь от безнадежных долгов, но это может привести к снижению объемов продаж, уменьшению прибылей и негативной реакции покупателей. С другой стороны, если сроки кредита неконкретные, компания может добиться увеличения объемов продаж и большего дохода, но и рискует увеличить долю безнадежных долгов и большими затратами, связанными с тем, что малоэффективные покупатели затягивают оплату.

При этом немаловажное значение должно придаваться ставке инфляции, поскольку именно от нее зависит величина потерь организации в результате неэффективной политики управления дебиторской задолженности.



Рисунок 12 - Комплекс мероприятий по совершенствованию управления кредитной политикой ООО "КубаньИнтерпрайсис"

Одним из способов управления величиной дебиторской задолженности является разработка политики скидок, в результате которой хозяйствующий субъект также несет определенные потери.

Под реальной стоимостью дебиторской задолженности понимается величина, которую следует ожидать к погашению к концу периода предоставления скидки.

Следовательно, для повышения экономической эффективности предоставления услуг ООО "КубаньИнтерпрайсис", предлагается оценить возможность предоставления скидки клиентам предприятия при досрочной оплате реализуемых услуг.

Процедура расчета будет следующей:

Падение покупательной способности денег за период погашения дебиторской задолженности характеризуется с помощью коэффициента КИ, обратного величине индекса цен (Iц):

Ки =  (9)

Если установленная договором сумма получения составляет величину S, а динамика цен характеризуется индексом Iц, то реальная сумма денег Sр с учетом их покупательной способности в момент оплаты составляет:

Sр = S\*1/ Iц. (10)

По оценке Министерства экономического развития РФ рост цен в 2011 году составил 12%, тогда индекс цен Iц =1,12.

Соответственно, выплата 1000 руб. в этот момент равнозначно уплате 1000/1,12=892,86 руб. на момент заключения договора. Тогда 1000-892,86=107,14 руб. - реальная потеря выручки в связи с инфляцией.

В рамках этой величины скидка с договорной цены, предоставляемая при условии досрочной оплаты, позволит снизить потери ООО "КубаньИнтерпрайсис", связанные с обесцениванием денег.

Для ООО "КубаньИнтерпрайсис" годовая выручка от предоставления услуг в 2011 году составляет 91108 тыс. руб.; 14,59% (13292,66) выручки было получено на условиях последующей оплаты. Средний период погашения дебиторской задолженности покупателей и заказчиков по данным бухгалтерской отчетности в 2011 году составляет 52,5 дня.

Принимая ежемесячный темп инфляции равным 1,2 %, получаем, что индекс цен Iц = 1,012. Таким образом, месячная отсрочка платежа приводит к тому, что ООО "КубаньИнтерпрайсис" получает реально лишь 98,8 % [ (1/1,012) \* 100] от договорной стоимости предоставляемых услуг.

Для сложившегося на предприятии периода погашения дебиторской задолженности покупателей и заказчиков 52,5 дня индекс цен составит в среднем 1,0211 (1,012n, где n = 52,5/30).

Тогда коэффициент падения покупательной способности денег будет равен 0,9793 (1/1,0211). Иначе говоря, при среднем сроке возврата дебиторской задолженности, равном 52,5 дня, предприятие реально получает лишь 97,93 % стоимости договора, потеряв с каждой тысячи рублей 20,7 руб. (или 2,07%).

В этой связи можно говорить о том, что от годовой выручки ООО "КубаньИнтерпрайсис", реализуемой на условиях последующей оплаты предприятие получил реально 13017,50 руб. (13292,66\*0,9793). А 275,16 тыс. руб. (13292,66-13017,50) составляют скрытые потери от инфляции. В рамках этой суммы ООО "КубаньИнтерпрайсис" целесообразно выбрать величину скидки с договорной цены при условии досрочной оплаты по договору.

Проанализируем, к чему приведет 1,5% скидка от стоимости договора при условии оплаты в течение 5 дней (таблица 14).

Таблица 14 - Анализ выбора способов расчетов с оптовыми покупателями (вариант 1)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Вариант 1 (срок оплаты 5 дней при условии 1,5% скидки)  | Базовый вариант (срок оплаты 52,5 дня)  | Отклонение (+; - ) 2 варианта от 1 |
| Ежемесячный темп инфляции, % | 1,2 | 1,2 | 0 |
| Индекс цен Iц | 0,012 | 0,012 | 0 |
| Выручка | 13292,66 | 13292,66 | 0 |
| Скидка | 1,5 | 0 | -1,5 |
| Период погашения дебиторской задолженности | 5 | 52,5 | 47,5 |
| Индекс цен для сложившейся величины дебиторской задолженности | 1,0020 | 1,0211 | 0,0191 |
| Потеря от инфляции с каждой тысячи рублей | 1,99 | 20,66 | 18,67 |
| Потери от предоставления 1,5 % -ной скидки с каждой тысячи рублей договорной цены, руб.  | 15 | 0 | -15 |
| Результат политики предоставления скидки с цены при сокращении срока оплаты | 16,99 | 20,66 | 3,67 |

Таким образом, предоставление 1,5% скидки с договорной цены при условии сокращения срока оплаты с 52,5 дней до 5 дней позволит ООО "КубаньИнтерпрайсис" сократить потери от инфляции в размере 1,99 руб. с каждой тысячи рублей договора. Если возникшее в 2009 году обязательство в размере 13292,66 тыс. руб. было бы погашено в течение 5 дней при постоянном росте темпа инфляции с учетом предоставления 1,5% скидки экономится 48,811 тыс. руб. (3,67 \* 13,3).

Если же ООО "КубаньИнтерпрайсис" перейдет полностью на предоплату предоставляемых услуг и при этом повысит скидку до 2 %, при выручке в размере 13292,66 экономится 8,75 тыс. руб.

Расчеты для данного условия представлены в таблице 15.

Таблица 15 - Анализ выбора способов расчетов с оптовыми покупателями (вариант 2)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Вариант 2 (предоплата при условии 2% скидки)  | Базовый вариант (срок оплаты 52,5 дня)  | Отклонение (+; - ) 2 варианта от 1 |
| Ежемесячный темп инфляции, % | 1,2 | 1,2 | 0 |
| Индекс цен Iц | 0,012 | 0,012 | 0 |
| Выручка | 13292,66 | 13292,66 | 0 |
| Скидка | 2 | 0 | -2 |
| Период погашения дебиторской задолженности | 0 | 52,5 | 52,5 |
| Индекс цен для сложившейся величины дебиторской задолженности | 1,0000 | 1,0211 | 0,0211 |
| Потеря от инфляции с каждой тысячи рублей | 0,00 | 20,66 | 20,66 |
| Потери от предоставления 1,5 % -ной скидки с каждой тысячи рублей договорной цены, руб.  | 20 | 0 | -20 |
| Результат политики предоставления скидки с цены при сокращении срока оплаты | 20,00 | 20,66 | 0,66 |

Высвобожденные средства из дебиторской задолженности необходимо направить на разработку рекламных кампаний и мероприятий по стимулированию сбыта.

С целью возможности применения методики расчета результатов политики предоставления скидки с цены при сокращении срока оплаты, в практике работы ООО "КубаньИнтерпрайсис", нами разработан документ Microsoft Excel, в котором с помощью простого изменения условий оплаты и величины скидок виден результат экономии или убытка предприятия.

# ***3.2 Разработка стандартов оценки покупателей и дифференциации предоставления кредита***

Формирование экономических отношений необходимо рассматривать с позиции экономических интересов участников процесса реализации товаров (работ, услуг). Основу формирования кредитных отношений с покупателем должен составлять рейтинг надежности дебитора, проблема определения которого заключается в малоинформативном массиве сведений о клиенте.

Деятельность предприятий характеризуется многообразием финансовых процессов, множественностью показателей финансового состояния, различием в уровне их критических оценок, поэтому целесообразно определение комплексной оценки надежности дебитора с применением метода баллов. Сущность методики заключается в классификации клиентов по уровню надежности в зависимости от набранного количества баллов, по фактическим значениям отобранных критериев (таблица 16).

Система показателей ориентирована на доступную информацию о клиенте. Существенным преимуществом комплексной оценки является выражение оценки качества кредитоспособности клиента одним числовым значением. Это является важным преимуществом для предприятий, которым приходится оценивать большое число клиентов, рассредоточенных в разных местах.

Клиенты позиционируются по следующим категориям надежности: перспективный, стабильный, нестабильный и новый. Конкретные позиции занимают клиенты, попавшие в первый, третий и пятый классы надежности.

Таблица 16 - Рекомендуемые критерии оценки надежности дебитора с применением метода баллов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Оценочные критерии | Параметр | Границы классов согласно критериям |
|  |  | 1 класс | 2 класс | 3 класс | 4 класс | 5 класс |
| 1. Кредитная история (относится к неформальным методам оценки)  | % | 100-85 | 84-70 | 69-50 | 49-35 | 34-0 |
|  | баллы | 80-100 | 79-60 | 59-30 | 29-0 | 0 |
| 2. Средний срок погашения дебиторской задолженности | дни | до 30 | 31-60 | 61-90 | 91-120 | свыше 120 |
|  | баллы | 80-100 | 79-60 | 59-30 | 29-0 | 0 |
| 3. Удельный вес дебиторской задолженности в общем объеме продаж | % | до 10 | 10,1-15 | 15,1-20 | 20,1-25 | свыше 25 |
|  | баллы | 80-100 | 79-60 | 59-30 | 29-0 | 0 |
| 4. Объем просроченной дебиторской задолженности в общем объеме продаж | %  | 0-5 | 6-10 | 11-15 | 16-20 | свыше 20 |
|  | баллы | 80-100 | 79-60 | 59-30 | 29-0 | 0 |
| 5. Границы классов | Рейтинг (баллы \* уд. вес)  | 80-100 | 79-60 | 59-30 | 29-20 | Ниже 20 |
| Категория клиентов | Перспек-ивный | Стабиль-ый | Нестаби-ьный | Нестаби-ьный | Нестаби-ьный |

Третий и четвертый классы клиентов находятся в зоне неопределенности и необходимо оперативное отслеживание динамики их движения.

"Новый клиент" не позиционируется по классам надежности, в виду отсутствия какой-либо ретроспективной информации, поэтому должен происходить тщательный контроль платежей и детальное изучение клиента для определения категории, к которой в перспективе он будет отнесен.

Предложения по структурированию форм и способов расчетов в зависимости от класса надежности дебитора в соответствии с классификацией видов платежей формализованы в виде матрицы предпочтений (таблица 17).

Таблица 17 - Матрица предпочтений выбора форм платежей в зависимости от класса надежности дебиторов

|  |  |
| --- | --- |
| Виды платежей | Класс надежности дебитора |
|  | 1 класс | 2 класс | 3 класс | 4 класс | 5 класс | Новый |
| Приоритетная форма платежа, номер соответствует очередности |
| Досрочные | 3 |  | 3 |  | 1 | 2 |
| Срочные | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 |
| Отсроченные | 1 |  | 2 |  | 3 | 3 |
| Просроченные |  |  |  |  |  |  |

Результат практической реализации данной методики представлены виде групп организаций-дебиторов ООО "КубаньИнтерпрайсис" (таблица 18).

Таблица 18 - Группировка дебиторов ООО "КубаньИнтерпрайсис" по степени надежности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Дебитор | Показа-тели | Оценка показателей | Общая оценка |
|  |  | 1. Кредитная история | 2. Средний срок погашения дебиторской задолженности | 3. Удельный вес дебиторской задолженности в общем объеме продаж | 4. Объем просроченной дебиторской задолженности в общем объеме продаж |  |
| Удельный вес | 0,25 | 0,25 | 0,2 | 0,3 |  |
| КраснодарГУ | Баллы | 100 | 100 | 80 | 80 | х |
|  | Рейтинг | 25 | 25 | 16 | 24 | 90 |
| ОАО "Октава" | Баллы | 60 | 70 | 50 | 60 | х |
|  | Рейтинг | 15 | 17,5 | 10 | 18 | 78,5 |
|  |  |  |  |  |  |  |
| РГОТУПС | Баллы | 50 | 40 | 50 | 40 | х |
|  | Рейтинг | 12,5 | 10 | 10 | 12 | 44,5  |
| ССХА | Баллы | 30 | 10 | 10 | 30 | х |
|  | Рейтинг | 7,5 | 2,5 | 2 | 9 | 21 |

По результатам проведенного ранжирования клиентов-дебиторов ООО "КубаньИнтерпрайсис" можно сделать вывод, что КраснодарГУ относится к 1 классу клиентов, ОАО "Октава" - ко 2 классу, РГОТУПС - к 3 классу, ССХА - к 5 классу. Необходимо отметить, что использование современных методов управления кредитной политикой показывает что, эта проблема, должна решаться путем разработки и применения целой программы использования различных методов, так как не может быть универсального метода для всех конкретных ситуаций.

Обобщенно для ООО "КубаньИнтерпрайсис" можно порекомендовать следующие предложения по управлению дебиторской задолженностью:

. Для обеспечения максимизации притока денежных средств предприятию следует использовать широкое разнообразие моделей договоров с гибкими условиями формы оплаты. При этом возможны различные варианты: от предоплаты или частичной предоплаты до предоставления услуг с последующей оплатой.

. Целесообразно проведение предварительного изучения платежеспособности и надежности партнера, его кредитной истории.

. Поиск совместных решений по предотвращению нарушений условий контрактов в части платежей есть наиболее рациональный и цивилизованный путь упреждения просроченной задолженности.

Таким образом, деловые партнерские отношения и сотрудничество продавца с покупателем способны обеспечить наиболее быстрое и эффективное решение проблем и сокращения просроченной задолженности.

# ***3.3 Предложения по совершенствованию организационной структуры предприятия***

В ходе анализа организационной структуры предприятия установлено, что ООО "КубаньИнтерпрайсис" не располагает специально выделенной структурой управления дебиторской задолженностью. Внутренний документ, определяющий кредитную политику предприятия, не разработан. Функции управления и контроля над дебиторской задолженностью возложены на управление бухгалтерского учета и отчетности.

С целью повышения эффективности управления дебиторской задолженностью, считаем необходимым на данном предприятии создания небольшого подразделения по управлению дебиторской задолженностью, состоящего из следующих специалистов: юриста и финансового аналитика.

Предлагаемая организационная структура ООО "КубаньИнтерпрайсис" представлена на рисунке 13.

Рисунок 13 - Предлагаемая организационная структура управления ООО "КубаньИнтерпрайсис"

В процессе совершенствования кредитной политики предприятия, необходимо строго распределить ответственность за управление дебиторской задолженностью между коммерческой, финансовой и юридической службами. Нередко за продажи и взыскание задолженности отвечают разные подразделения, имеющие противоречивые задачи. К примеру, менеджер по продажам (коммерческий отдел) мотивирован продать как можно больше, а менеджер по работе с дебиторами (финансовая служба) - получить денежные средства и минимизировать уровень задолженности. Это приводит к недовольству со стороны клиентов и конфликту подразделений.

Оправданна схема распределения ответственности, при которой коммерческая служба отвечает за продажи и поступления, финансовая служба берет на себя информационную и аналитическую поддержку, а юридическая служба обеспечивает юридическое сопровождение (оформление кредитного договора, работа по взиманию задолженности через суд).

Необходимо не только распределить ответственность между подразделениями, но и описать действия всех занятых в управлении дебиторской задолженностью сотрудников.

Предлагаемая структура регламентауправления дебиторской задолженностью по ответственности сотрудников ООО "КубаньИнтерпрайсис" представлена в таблице 19.

Одной из форм регламентации процедуры управления дебиторской задолженностью может быть описание и регламентация в форме бизнес-процесса контроля возврата задолженностей клиентов.

В большинстве регламентов по управлению дебиторской задолженностью указано, что при неоплате в срок первым шагом должно быть выяснение тех причин, по которым покупатель не платит.

Знание этих обстоятельств позволяет правильно расставить акценты при определении дальнейших действий с тем, чтобы в некоторых случаях, когда предприятие не хочет потерять клиента, остановиться на формировании графика платежа или приостановке поставок, чтобы в дальнейшем выровнять отношения.

Таблица 19 - Регламент управления задолженностью в ООО "КубаньИнтерпрайсис"

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Этап управления дебиторской задолженностью | Процедура | Ответственное лицо (подразделение)  |
| Критический срок оплаты не наступил  | Заключение договора  | Старший кассир |
|  | Уведомление о сумме и расчетных сроках погашения дебиторской задолженности | Отдел работы с дебиторами |
|  | За 2-3 дня до наступления критического срока оплаты - звонок с напоминанием об окончании периода отсрочки, а при необходимости - сверка сумм  |  |
| Просрочка до 7 дней | При неоплате в срок - звонок с выяснением причин, формирование графика платежей  | Бухгалтерия |
|  | Прекращение поставок (до оплаты)  | Заместитель директора |
|  | Направление предупредительного письма о начислении штрафа | Отдел работы с дебиторами |
| Просрочка от 7 до 30 дней  | Начисление штрафа | Бухгалтерия |
|  | Предарбитражное предупреждение  | Юридический отдел |
|  | Ежедневные звонки с напоминанием  | Отдел работы с дебиторами |
|  | Переговоры с ответственными лицами  |  |
| Просрочка от 30 до 60 дней  | Командировка ответственного менеджера, принятие всех возможных мер по досудебному урегулированию  | Отдел работы с дебиторами |
|  | Официальная претензия (заказным письмом)  | Юридический отдел |
| Просрочка более 60 дней | Подача иска в арбитражный суд | Юридический отдел |

Среди основных факторов, определяющих, почему покупатели не платят по своим долгам, можно выделить следующие группы:

Первая группа. Причины экономического характера - наиболее актуальные в современных условиях. Покупатель является добросовестным, но временно испытывает дефицит оборотных средств по причине кризисных процессов на рынке.

Вторая группа. Причины "политического" характера. Должник имеет средства, не отказывается платить, но не платит вовремя. Задержка в оплате может быть "нормальной" для данной компании, например, в силу монопольного положения на рынке или в силу значительного перевеса в экономическом потенциале, который позволяет компании навязывать свой "стиль" работы. Это также может быть связано с особенностью финансовой стратегии должника, который предпочитает постоянно "жить в долг" и за счет этого расширять свой бизнес.

Третья группа. Форс-мажорные обстоятельства. Действие непреодолимых сил. В качестве таких факторов могут выступать не только природные катаклизмы и стихийные бедствия, аварии и другие техногенные катастрофы, но и вмешательство компетентных органов.

Четвертая группа. Причины недобросовестного характера. Например, должник изначально не собирался рассчитываться. С такими дебиторами чаще всего приходится иметь дело тем компаниям, которые, в силу особенностей своей продукции, вынуждены работать с мелкими заказчиками или физическими лицами, что актуально для ООО "КубаньИнтерпрайсис".

После того как причины установлены, нужно переходить к активным действиям, определяться, на какие из процедур регламента сделать акцент. Методы воздействия на должников наиболее обобщенно можно классифицировать следующим образом:

Психологические. Простейший - постоянные напоминания по телефону (факсу, почте и т.п.) различной эмоциональной окраски (в зависимости от ситуации). Более сложный 0 распространение информации о задержках платежей среди смежных поставщиков и других заинтересованных лиц или использование различных СМИ. Многие фирмы понимают, что имиджевые потери иногда дороже денежных. При этом психологическое влияние оказывается очень эффективным для добросовестных дебиторов.

Экономические. К экономическим методам воздействия следует отнести финансовые санкции (штраф, пеня, неустойка) и залоговые отношения. Залог является наиболее действенным рычагом влияния на должника, так как может быть продан по заниженной цене. Если постоянный покупатель нарушает условия оплаты, первой экономической санкцией против него может стать приостановка дальнейших поставок или последующее его бойкотирование со стороны других поставщиков. Следует учитывать и тот факт, что приостановка поставок может привести к дальнейшему усугублению финансового состояния должника или к его банкротству. Поэтому правильное применение экономических санкций должно основываться на знании тех причин, по которым должник не платит.

Юридические. Претензионная работа, досудебная переписка и, наконец, подача иска в суд. В том случае, если должник оказался недобросовестным: занимался фиктивным предпринимательством, подделкой документов и прочими уголовно-наказуемыми деяниями (четвертая группа), то судебное разбирательство будет решено в вашу пользу в самые кратчайшие сроки. Если же должник относится к первой или второй группе ("добросовестный" неплательщик), любые юридические разбирательства также могут оказаться достаточно эффективными в плане возврата денежных средств, однако, скорее всего, после такого воздействия можно исключить компанию из числа своих клиентов.

Для оценки последствий изменения кредитной политики целесообразно использовать приростный анализ, в рамках которого определяется размер увеличения (уменьшения) объема реализации и затрат в результате изменения отдельных параметров кредитной политики. При либерализации кредитной политики посредством предоставления больших скидок, удлинения периода кредитования, смягчения политики по взиманию просроченной задолженности, смягчению стандартов кредитоспособности компания может ожидать увеличения объема реализации. В то же время это потребует дополнительных инвестиций для покупки большего объема сырья, материалов, рабочей силы, увеличатся затраты на поддержание возросшей дебиторской задолженности, увеличатся объем безнадежных долгов, расходы, связанные с предоставлением скидок и т.д.

В процессе приростного анализа сравниваются между собой дополнительные приростные доходы и дополнительные расходы, и в случае ожидания положительной приростной прибыли, решение в сторону изменения кредитной политики может быть положительным (при условии полной компенсации возможного риска). При увеличении чистой прибыли, исследуемое предприятие будет иметь свободные денежные средства, и вкладывать их в ликвидные запасы. Прогноз финансовых результатов предприятия приведен в таблице 20.

Таблица 20 - Анализ плановых финансовых результатов ООО "КубаньИнтерпрайсис" на 2012 год (тыс. руб.).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2011 | план | Изменения, (+,-), | Удельный вес, % |
|  |  |  |  | 2009 | план |
| Выручка от реализации товаров | 91108 | 113885 | 22777 | 100 | 100 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | 86290 | 104319 | 18029 | 94,7 | 91,6 |
| Прибыль от реализации  | 4818 | 9566 | 4748 | 5,3 | 8,4 |
| Прочие доходы | 118 | 365 | 247 | 0,1 | 0,3 |
| Прочие расходы | 396 | 105 | -291 | 0,4 | 0,1 |
| Прибыль отчетного года  | 4540 | 9826 | 5286 | 5,0 | 8,6 |
| Налог на прибыль | 817 | 1769 | 952 | 0,9 | 1,6 |
| Нераспределенная прибыль (убыток) отчетного года  | 3723 | 8057 | 4334 | 4,1 | 7,1 |

Как видно из таблицы 20 ООО "КубаньИнтерпрайсис" в результате предложенных рекомендаций сможет достичь улучшения результатов в финансово-хозяйственной деятельности по сравнению с 2011 годом. Об этом свидетельствует увеличение чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия на 8057 тыс. руб. Рост прибыли будет являться результатом увеличения всех ее составляющих. В большей степени выросли такие элементы, как прибыль от оказания услуг (на 4748 тыс. руб.). Удельный вес себестоимости в выручке от реализации уменьшится в течение года с 94,7 % до 91,6 %. Изменился в сторону уменьшения удельный вес операционных расходов. Приведенный в таблице 20 анализ финансовых результатов позволяет увидеть положительную динамику показателей за 2012 год.

Прогноз денежных потоков предприятия приведен в таблице 21.

Таблица 21 - Прогноз денежных потоков ООО "КубаньИнтерпрайсис" на 2012 год (тыс. руб.).

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | План |
| Сальдо денежных счетов на начало периода:  | 85 |
| Выручка от реализации | 113885 |
| Погашение дебиторской задолженности | 8860 |
| Денежные средства, направленные на оплату приобретенных товаров, работ, услуг, на оплату труда, на выплату дивидендов и на расчеты по налогам и сборам |  104594 |
| Коммерческие расходы | - |
| Налог на прибыль | 1769 |
| Погашение кредиторской задолженности | 4887 |
| Сальдо денежных счетов на конец периода:  | 11580 |

По данным таблицы 21 видно, что прогноз денежных потоков предприятия в плановом периоде предполагает наличие денежных средств на расчетном счете предприятия и в кассе на конец планового периода в размере 11580 тыс. руб.

При составлении прогнозных денежных потоков приняты следующие допущения, то есть в плановом периоде предприятие добьется погашения дебиторской задолженности и высвободившиеся денежные средства будут направлены на погашение кредиторской задолженности.

При составлении прогнозных данных было учтено влияние хозяйственных операций на следующие группы баланса:

движение группы дебиторской задолженности;

движение группы денежных средств;

движение группы прибыли предприятия;

движение группы кредиторской задолженности.

Для руководства к действию по улучшению финансового состояния, совершенствованию структуры активов и пассивов, их сбалансированности составим прогнозный баланс в агрегированном виде (таблица 22) и внесем полученные изменения, что позволит оценить правильность принятых мер.

Таблица 22 - Прогнозный баланс предприятия ООО "КубаньИнтерпрайсис" в агрегированном виде на 2012 г. (тыс. руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | Величина | ПАССИВ | Величина |
|  | На начало периода | На конец периода |  | На начало периода | На конец периода |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| I. Внеоборотные активы | 4215 | 4493 | III. Капитал и резервы | 11557 | 19614 |
| II. Оборотные активы в том числе: запасы и затраты (210+220) все остальные оборотные активы | 17181 2548 14633 | 20073 2805 17268  | IV. Долгосрочные обязательства | 96 | 96 |
|  |  |  | V. Краткосрочные обязательства Займы и кредиты Все остальные статьи | 9743 0 9743 | 4856 0 4856 |
| БАЛАНС | 21396 | 24566 | БАЛАНС | 21396 | 24566 |

Для руководства к действию по улучшению финансового состояния, совершенствованию структуры активов и пассивов, их сбалансированности был составлен прогнозный баланс в агрегированном виде и были внесены полученные изменения, что позволит оценить правильность принятых мер улучшению финансового состояния ООО "КубаньИнтерпрайсис".

Для анализа ликвидности в 2012 году рассчитаем следующие относительные показатели, представленные в таблице 23.

Таблица 23 - Финансово-оперативные коэффициенты ликвидности предприятия ООО "КубаньИнтерпрайсис" на 2012 г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели платежеспособности | На конец 2012 года | Нормативное значение |
| 1. Общий коэффициент ликвидности баланса | 3,13 | >2,0 |
| 2. Коэффициент абсолютной ликвидности (срочности)  | 2,38 | >0,70 |
| 3. Коэффициент "критической оценки" (или промежуточного покрытия)  | 3,56 | ≥1,0 |
| 4. Коэффициент текущей ликвидности | 4,13 | ≥2,0 |
| 5. Коэффициент отвлеченности функционирования капитала | 0,14 | - |
| 6. Доля оборотных средств в активах | 0,82 | - |
| 7. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | 0,75 | >0,10 |
| 8. Коэффициент восстановление платежеспособности предприятия | 2,66 | >1,0 |

Из таблицы 23 видно, что проведенные мероприятия приведут к тому, что все показатели ликвидности и платежеспособности повысятся, достигнув нормативного значения, тогда как за 2009-2011 гг. эти показатели имели тенденцию к понижению.

Значение всех рассчитанных показателей имеет тенденцию к росту, то есть предприятие сможет работать более эффективно.

Анализируемое предприятие ООО "КубаньИнтерпрайсис" на фоне разработанных рекомендаций по повышению эффективности кредитной политики повысит как экономические показатели, так и финансовые показатели своей деятельности. Предприятие получит большую прибыль, и, следовательно, повысятся показатели рентабельности. Улучшится структура баланса, то есть равновесие между активами и пассивами, получив прибыль в виде денежных средств на расчетном счете, предприятие сможет рассчитаться по своим обязательствам сторонних организаций, уменьшив тем самым сумму кредиторской задолженности. Тем самым ускорится оборачиваемость денежных средств, как более ликвидных активов.

При практической реализации предложенных мероприятий повысится уровень обеспеченности предприятия ООО "КубаньИнтерпрайсис" собственными оборотными средствами для формирования запасов и затрат, а также обеспечится финансовая независимость деятельности предприятия, повысится его платежеспособность.

# ***Заключение***

Проведенное в дипломной работе исследование теоретико-методологических основ оценки дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия позволяет сделать следующие выводы.

Под дебиторской задолженностью понимаются задолженность организаций, работников и физических лиц данной организации, которая возникает в процессе экономической деятельности организации, т.е. задолженность покупателей за купленные товары и услуги, подотчетных лиц за выданные им под отчет денежные суммы и др.

Дебиторская задолженность по своему характеру в зависимости от расчетных отношений может подразделяться на нормальную, которая является следствием хозяйственной деятельности организации и просроченную дебиторскую задолженность, которая создает финансовые затруднения для приобретения производственных запасов, выплаты з/пл. Такая дебиторская задолженность должна быть в центре внимания, и должны быть приняты срочные оперативные меры по ее исключению.

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

Дебиторская задолженность всегда отвлекает средства из оборота, препятствует их эффективному использованию, следствием чего является напряженное финансовое состояние предприятия. Т.е. дебиторская задолженность характеризует отвлечение средств из оборота данного предприятия и использование их дебиторами. Тем самым она отрицательно влияет на финансовое состояние предприятия, поэтому необходимо сокращать сроки ее взыскания.

Зеркальным отражением работы с дебиторскими счетами является работа с кредиторскими счетами, по которым необходимо своевременно и в необходимом размере осуществлять денежные выплаты другим предприятиям. С одной стороны, задержка и "размазывание" выплат по времени увеличивает доходы, ликвидность компании, а с другой - создает проблемы в отношениях с предприятиями-поставщиками, банками и другими кредиторами, например, по дополнительным выплатам судебных издержек. Рано или поздно плохая репутация несвоевременного плательщика заставит и остальных поставщиков не только ликвидировать торговые скидки, но и увеличить цены на поставляемые сырье, материалы и товары.

Кредиторской называют задолженность данной организации другим организациям, работникам и лицам, которые возникают в ходе различных фактов хозяйственной деятельности.

Кредиторская задолженность делится на краткосрочную или долгосрочную кредиторскую задолженность (долгосрочные и краткосрочные пассивы).

Анализ состояния расчетов предприятия с дебиторами и кредиторами очень важен, так как большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в текущие активы, а, следовательно, и на финансовое состояние предприятия оказывает увеличение или уменьшение задолженности.

Особое значение анализ дебиторской и кредиторской задолженностей имеет для банков, инвестиционных фондов и компаний, которые, прежде чем предоставить кредит или осуществить финансовые вложения, с особой тщательностью анализируют бухгалтерскую отчетность клиентов, в том числе дебиторскую и кредиторскую задолженность.

Дебиторская и кредиторская задолженность являются естественными составляющими бухгалтерского баланса предприятия. Они возникают в результате несовпадения даты появления обязательств с датой платежей по ним. На финансовое состояние предприятия оказывают влияние как размеры балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности, так и период оборачиваемости каждой из них.

Оценка влияния балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности на финансовое состояние предприятия должна осуществляться с учетом уровня платежеспособности (коэффициента общей ликвидности) и соответствия периодичности превращения дебиторской задолженности в денежные средства периодичности погашения кредиторской задолженности.

Оценка дебиторской и кредиторской задолженности была проведена во второй главе дипломной работы на материалах ООО "КубаньИнтерпрайсис".

Анализ финансово-экономической деятельности ООО "КубаньИнтерпрайсис" за 2009-2011 гг. показал, что предприятие находится в устойчивом финансовом положении, но имеет недостаточную ликвидность активов.

За три года анализируемое предприятие ООО "КубаньИнтерпрайсис" увеличило свои валовые доходы на 38,3 % за счет роста количества предоставляемых услуг. Затраты на эксплуатацию предприятия увеличены на 18,2 %, в связи с ростом тарифов на услуги сторонних организаций, увеличением цен на товарно-материальные ценности, топлива, роста заработной платы и др.

Анализ финансовых показателей, характеризующих платежеспособность предприятия, показал, что к концу 2011 года ни один из показателей не достиг нормативного значения, более того, все показатели в динамике имеют тенденцию к понижению по сравнению с предыдущими периодами.

Текущая ликвидность в течение 3-х анализируемых лет понизилась с 0,90 до 0,76 (при норме 2,0), т.е. предприятие к концу года не могло расплатиться полностью по своим текущим обязательствам, а только на 74 %. Сокращение величины показателя произошло, прежде всего, за счет двух разнонаправленных факторов: увеличение текущих активов, при одновременном росте текущих пассивов.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в части формирования оборотных средств снижается. Данная ситуация в формировании оборотных средств может отрицательно сказываться на доверии кредиторов, с точки зрения возврата долгов.

Все это говорит о создавшемся напряженном финансовом состоянии предприятия и низкой его платежеспособности в течение 3-х анализируемых лет.

Снижение коэффициентов оборачиваемости произошло в целом за счет недостаточного роста объема оказываемых услуг и большими вложениями в имущество предприятия, и как следствие это незамедлительно сказалось на уменьшении прибыли и низкой платежеспособности предприятия.

В течение 3-х анализируемых лет доля дебиторской задолженности увеличивается в 2009 г. - 79,0 %, 2010 г. - 83,9 % и соответственно 2011 г. - 84,7 %. Дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, также увеличивается в 2009 г. - 770 т. р., 2009 г. - 3023 т. р., 2011 г. - 3239 т. р. Таким образом, наблюдается отрицательная тенденция. Увеличивается отвлечение средств (в форме дебиторской задолженности) из оборота предприятия. Растет косвенное кредитование средствами данного предприятия неплательщиков. Предприятие несет убытки от обесценивания дебиторской задолженности. Проведенный анализ коэффициентов и сроков оборачиваемости дебиторской задолженности показал, что оборачиваемость дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты, увеличивается. Уменьшается отвлечение средств предприятия в расчеты сроком до 12 месяцев. Предприятие не несет потери от обесценивания дебиторской задолженности. Доля денежной наличности уменьшается, что свидетельствует о неритмичной работе предприятия.

На основании проведенного анализа был разработан план основных направлений по улучшению финансового состояния предприятия ООО "КубаньИнтерпрайсис", которые можно условно разделили на блоки:

. Проведение мер финансового оздоровления ООО "КубаньИнтерпрайсис";

. Совершенствование анализа и контроля дебиторской задолженности

. Разработка кредитной политики.

Совершенствование анализа и контроля дебиторской задолженности включает:

формирование бюджета дебиторской задолженности;

формирование реестра "старения" дебиторской задолженности;

мониторинг динамики основных показателей, характеризующих дебиторскую задолженность.

Бюджет дебиторской задолженности предлагаем формировать в разрезе контрагентов-покупателей. Составление такого бюджета позволяет прогнозировать уровень дебиторской задолженности на будущий период и вовремя его корректировать.

Важным моментом в управлении дебиторской задолженностью является формирование базы информации о дебиторской задолженности и возможность ее анализа.

Реестр старения дебиторской задолженности формируется в разрезе дебиторов и позволяет оценивать дебиторскую задолженность по различным "возрастным группам", определять уровень и состав "неблагополучной" и / или просроченной задолженности.

Как и для других видов оборотных активов, оценку дебиторской задолженности рекомендуем проводить по оборачиваемости.

Проведенный анализ эффективности кредитной политики ООО "КубаньИнтерпрайсис" показал необходимость включения в организационную структуру предприятия специального отдела работы с кредиторами.

Однако следует отметить, что даже при достаточно ответственном и квалифицированном подходе со стороны специалистов и желании работников данного отдела уменьшить сроки взыскания дебиторской задолженности эффективность их работы на практике во многом, если не в основном, будет зависеть от руководителей предприятия, от применяемых ими методов управления, от их воли и умения сделать предприятие конкурентоспособным в условиях мирового финансового кризиса.

В результате внедрения предложенных рекомендаций и расчета балансовых статей составлен прогнозный баланс в агрегированном виде на 2012 год.

Анализируемое предприятие ООО "КубаньИнтерпрайсис" на фоне разработанных рекомендаций по улучшению финансового состояния повысит как экономические показатели, так и финансовые показатели своей деятельности.

Предприятие получит большую прибыль, и, следовательно, повысятся показатели рентабельности. Улучшится структура баланса, то есть равновесие между активами и пассивами, получив прибыль в виде денежных средств на расчетном счете, предприятие сможет рассчитаться по своим обязательствам сторонних организаций, уменьшив тем самым сумму кредиторской задолженности. Тем самым ускорится оборачиваемость денежных средств, как более ликвидных активов.

При практической реализации предложенных мероприятий повысится уровень обеспеченности предприятия ООО "КубаньИнтерпрайсис" собственными оборотными средствами для формирования запасов и затрат, а также обеспечится его финансовая независимость деятельности, повысится его платежеспособность.

Таким образом, если ООО "КубаньИнтерпрайсис" внедрит мероприятия, предложенные в данной дипломной работе, финансовое состояние предприятия улучшится.

# ***Список литературы***

1. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие. М.: Издательство "Дело и Сервис", 2008. - 285 с.

2. Анализ сущности процессов снижения дебиторской задолженностью предприятия посредством структурирования функций, приемов и инструментария управления. Валиев Ш.Н. // Современные проблемы экономической теории и практики: Межвуз. сборник научных трудов, изд-во УГНТУ - Уфа, 2011. № 6.

. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 215 с.

4. Белолипецкий В.Г. Финансовый менеджмент: учебное пособие / В.Г. Бело-липецкий. - М.: КНОРУС, 2008. - 448с.

5. Быкардов Л.В., Алексеев П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. - М.: Изд-во "ПРИОР", 2008. - 228 с.

. Волкова К.А., Дежкина И.П. Предприятие: стратегия, структура, положения об отделах и службах, должностные инструкции. - М.: ООО "Издательство "Экономика", НОРМА, 2007. - 118 с.

7. Гаврилова А.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов, Г.Г. Чигарев, Л.И. Григорьева, О.В. Долгова, Л.А. Рыжова. - 4-ое изд., испр. и доп. - М.: КНОРУС, 2007. - 432с.

. Галицкая С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий: учебное пособие / С.В. Галицкая. - М.: Эксмо, 2008. - 652с.

9. ГребневА.И., Баженов Ю.К. Экономика торгового предприятия. - М.: Экономика, 2007. - 114 с.

. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ бухгалтерской отчетности. - M.: Издательство "Дело и сервис", 2008. - 276 с.

. Зарипова Г.А. Повышение финансовой устойчивости предприятий // Финансы 2006. - № 36.

. Казаков А.А., Минаев Н.В. Экономика. - М.: Тандем. - 2008. - 412 с.

. Карлин Т.Р. Анализ финансовых отчетов: учебник M.: ИНФРА - M, 2009. - 361 с.

. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев - М.: Финансы и статистика, 2007. - 768 с.

15. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 2007. - 768 с.

16. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Методы и процедуры. - М.: Финансы и статистика, 2009. - 560с.

. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика. - 2008. - 432 с.

. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. - М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2010. - 424с.

. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Л.Т. Гиляровская [и др.]. - М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2011. - 360с.

. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент. - М.: Дело и сервис, 2008. - 304 с.

. Кузнецова М.В. Факторинг как средство расширения бизнеса // Банковское дело. - 2009. - №5.

. Кулакова О. Расчет показателей, характеризующих эффективность финансово-хозяйственной деятельности // КИС Бюджетирование. - 2011.

. Куприянов И. Кредиторская и дебиторская задолженность - выгоды для компании // Коммерческий директор. - 2011. - №3/4.

. Лебедева С.Н. Экономика торгового предприятия. - М.: Новое издание, 2008, - 240 с.

. Лисина, О.Е. (Стулова, О. Е.) Аддитивная факторная система управления дебиторской задолженностью // Инновации: журн. об инновац. деятельности. - 2011. - № 5. - С.96-99.

26. Лихачева О.Н., Щуров С.А. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: Учеб. пособие / Под ред. И.Я. Лукасевича. - М.: Вузовский учебник, 2011. - 288 с.

27. Логвинова Т. Комплексная оценка финансово-экономического состояния аграрных формирований. // Финансы. - 2006. - № 2.

28. Лукасевич И.Я. Анализ финансовых операций. Методы, модели, техника вычислений: Учебн. пособие для вузов. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2008. - 400 с.

29. Лумпов Н.А. Формула прибыли: учет различных видов деятельности // Финансовый менеджмент. - № 6. - 2011.

. Любушин Н.П. - Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Н.П. Любушин. - 3-е изд. перераб и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 448с.

. Любушин Н.П., Лещева В.Д., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. - М. 2007. - 366 с.

. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.Л., Маркарьян С.Э. Финансовый анализ. - М.: КНОРУС, 2009. - с.224.

. Миннибаева К.А., Остапенко В.В. Обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами // Финансовый менеджмент. - № 4. - 2011.

. Осипова Л.В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2011. - 262 с.

. Особенности классификации, предотвращения роста и погашения дебиторской задолженности предприятия. Аристархова М.К., Валиев Ш.Н. // Современные аспекты экономики - Санкт-Петербург, 2009. № 7 (100).

. Особенности применения штрафных санкций в договорной работе предприятия. Аристархова М.К., Валиев Ш.Н. // Современные аспекты экономики - Санкт-Петербург, 2011. № 7 (100).

. Особенности проведения ранжирования дебиторской задолженности компании. Аристархова М.К., Валиев Ш.Н. // Вопросы экономических наук - Москва, 2011. № 3 (19).

. Павлова Л.Н. Финансы предприятий: Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ, 2008. - 639 с.

. Перар Ж. Управление финансами: с упражнениями / пер. с фр. - М.: Финансы и статистика, 2009. - 360с.

. Принципы кредитной политики организации // Финансовый менеджмент: теория и практика. Сборник научных статей. Выпуск 3. - М. Российский университет кооперации, 2011.

. Пятов М.Л. Анализ платежеспособности организации // Финансовый анализ. - 2010. - № 9.

. Радионов Р.А. Новые подходы к нормированию оборотных средств на предприятии // Финансовый менеджмент. - № 3. - 2008.

. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 6-е изд., перераб. и доп. - М.: ИП "Экоперспектива", 2011. - 498с.

. Самохвалов В. Как определить ключевые финансовые показатели стоимости? // Управление компанией. - № 5. - 2011.

. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: Учеб. пособие для вузов, - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАЦА, 2011. - 639 с.

. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности: Учебник. - М.: Юрист, 2010. - 367 с.

. Стулова, О.Е. Матрично-балльная оценка покупателей-дебиторов // Экономический анализ: теория и практика. - №. - 4 2010.

. Стулова, О.Е. Методика комплексной оценки покупателей-дебиторов // Экономический анализ: теория и практика. - 2011. - № 8. - С.31-35.

. Управление организацией: Учебник / Под ред.А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Соломатина. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 462 с.

50. Управление финансовой деятельностью предприятий (организаций): учеб. пособие / В.И. Бережной, Е.В. Бережная, О.Б. Бигдай и др. - М.: Финансы и статистика; ИНФРА - М, 2010. - 336с.

. Финансовый менеджмент: учебное пособие/ Под ред.Е.И. Шохина. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2011. - 408 с.

52. Чернов В.А. Экономический анализ. Торговля, общественное питание, туристический бизнес. - М.: Юнити-Дана, 2009. - 688 с.

. Экономика предприятия / Под ред. проф. Н.А. Сафронова. - М.: Юристъ. - 2011. - 584 с.

# ***Приложения***

***Приложение 1***

Аналитический баланс ООО "КубаньИнтерпрайсис" за 2009 год (тыс. руб.)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование статей  | Тыс. р.  | % |
|  | на начало года | на конец года | изменение (+,-)  | доля в валюте баланса на начало периода | доля в валюте баланса на конец периода | изменение доли в валюте баланса |
| 1 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| **1. Внеоборотные активы** |   |   |   |   |   |   |
| 1.1 Основные средства | 3741 | 3609 | -132 | 28,8 | 25,54 | -3,26 |
| 1.2 Нематериальные активы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1.3 Прочие внеоборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ИТОГО по разделу 1 | 3764 | 3635 | -129 | 28,8 | 25,73 | -3,07 |
| **2. Оборотные активы** |  |  |  |  |  |  |
| 2.1 Запасы и затраты | 2076 | 2131 | 55 | 12,36 | 15,08 | 2,72 |
| 2.2 Дебиторская задолжность (платежи после 12 месяцев)  | 0 | 0 | 0 |  0 | 0 |  0 |
| 2.3 Медленнореализуемые активы | 2076 | 2131 | 55 | 12,36 | 15,80 | 3,44 |
| 2.4 Дебиторская задолжность (платежи до 12 месяцев)  | 7516 | 8286 | 770 | 56,76 | 58,64 | 1,88 |
| 2.5 Краткосрочные финансовые вложения | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2.6 Денежные средства | 192 | 78 | -144 | 2,08 | 0,55 | -1,53 |
| 2.7 Наиболее ликвидные активы | 192 | 78 | -144 | 2,08 | 0,55 | -1,53 |
| ИТОГО по разделу 2 | 9784 | 10495 | 711 | 71, 20 | 74,27 | 3,07 |
|  Итог баланса | 13548 | 14130 | 582 | 100 | 100 | 0 |
| **3. Капитал и резервы** |   |   |  |   |   |   |
| 3.1 Уставной капитал | 10 | 10 | 0 | 0,10 | 0,07 | -0,03 |
| 3.2 Добавочный и резервный капитал | 5361 | 5257 | -104 | 50,97 | 37, 20 | -13,77 |
| 3.3 Нераспределенная прибыль | 3464 | 3164 | -300 | 21,87 | 22,39 | 0,52 |
| ИТОГО по разделу 3 | 8835 | 8431 | -404 | 72,94 | 59,67 | -13,27 |
| **4. Долгосрочные пассивы** | 167 | 163 | -4 | 0 | 1,15 | 1,15 |
| **5. Краткосрочные пассивы** |  |  |  |  |  |  |
| 5.1 Заемные средства | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 5.2 Кредиторская задолжность | 14645 | 25946 | 990 | 27,06 | 39,18 | 12,12 |
| ИТОГО по разделу 5 | 14546 | 25536 | 990 | 27,06 | 39,18 | 12,12 |
| Всего заемных средств | 4713 | 4796 | 83 | 27,06 | 40,33 | -13,27 |
| Итог баланса | 23548 | 34130 | 582 | 100 | 100 | 0 |
| Величина собственных средств в обороте | 5071 | 4796 | -275 | 31,98 | 33,94 | 1,96 |

***Приложение 2***

Аналитический баланс ООО "КубаньИнтерпрайсис" за 2010 год (тыс. руб.)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование статей  | Тыс. р.  | % |
|  | на начало года | на конец года | изменение (+,-)  | доля в валюте баланса на начало периода | доля в валюте баланса на конец периода | изменение доли в валюте баланса |
| 1 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| **1. Внеоборотные активы** |  |  |  |  |  |  |
| 1.1 Основные средства | 3609 | 3800 | 191 | 25,54 | 21,96 | -3,58 |
| 1.2 Нематериальные активы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1.3 Прочие внеоборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ИТОГО по разделу 1 | 3635 | 3828 | 193 | 25,73 | 22,12 | -3,61 |
| **2. Оборотные активы** |  |  |  |  |  |  |
| 2.1 Запасы и затраты | 2131 | 2029 | -102 | 15,08 | 11,72 | -3,36 |
| 2.2 Дебиторская задолжность (платежи после 12 месяцев)  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2.3 Медленнореализуемые активы | 2131 | 2041 | -90 | 15,80 | 11,79 | -4,01 |
| 2.4 Дебиторская задолжность (платежи до 12 месяцев)  | 8286 | 11309 | 3023 | 58,64 | 65,35 | 6,71 |
| 2.5 Краткосрочные финансовые вложения | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2.6 Денежные средства | 78 | 127 | 49 | 0,55 | 0,28 | -0,27 |
| 2.7 Наиболее ликвидные активы | 78 | 127 | 49 | 0,55 | 0,73 | 0,18 |
| ИТОГО по разделу 2 | 10495 | 13477 | 2982 | 74,27 | 77,88 | 3,61 |
|  Итог баланса | 14130 | 17305 | 3175 | 100 | 100 | 0 |
| **3. Капитал и резервы** |  |  |  |  |  |  |
| 3.1 Уставной капитал | 10 | 10 | 0 | 0,07 | 0,06 | -0,01 |
| 3.2 Добавочный и резервный капитал | 5257 | 5249 | -8 | 37, 20 | 30,33 | -6,87 |
| 3.3 Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)  | 3164 | 4324 | 1160 | 22,39 | 24,99 | 2,6 |
| ИТОГО по разделу 3 | 8431 | 9583 | 1152 | 59,67 | 55,38 | -4,29 |
| **4. Долгосрочные пассивы** | 163 | 147 | -16 | 1,15 | 0,85 | -0,3 |
| **5. Краткосрочные пассивы** |  |  |  |  |  |  |
| 5.1 Заемные средства | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 5.2 Кредиторская задолжность | 25536 | 12065 | 12039 | 39,18 | 43,77 | 4,59 |
| ИТОГО по разделу 5 | 35536 | 17575 | 2039 | 39,18 | 43,77 | 4,59 |
| Всего заемных средств | 35699 | 17722 | 2023 | 40,33 | 44,62 | 4,29 |
| Итог баланса | 34130 | 27305 | 3175 | 100 | 100 | 0 |
| Величина собственных средств в обороте | 4796 | 5755 | 959 | 33,94 | 33,26 | -0,68 |

***Приложение 3***

Аналитический баланс предприятия ООО "КубаньИнтерпрайсис" за 2011 год (тыс. руб.)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование статей  | Тыс. р.  | % |
|  | на начало года | на конец года | изменение (+,-)  | доля в валюте баланса на начало периода | доля в валюте баланса на конец периода | изменение доли в валюте баланса |
| 1 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| **1. Внеоборотные активы** |  |  |  |  |  |  |
| 1.1 Основные средства | 3800 | 4186 | 386 | 21,96 | 19,56 | -2,56 |
| 1.2 Нематериальные активы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1.3 Прочие внеоборотные активы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ИТОГО по разделу 1 | 3828 | 4186 | 386 | 22,12 | 19,56 | -2,56 |
| **2. Оборотные активы** |  |  |  |  |  |  |
| 2.1 Запасы и затраты | 2029 | 2548 | 519 | 11,72 | 11,91 | 0,12 |
| 2.2 Дебиторская задолжность (платежи после 12 месяцев)  | 0 | 0 |  0 | 0 |  0 |  0 |
| 2.3 Медленнореализуемые активы | 2041 | 2548 | 507 | 11,79 | 11,91 | 0,12 |
| 2.4 Дебиторская задолжность (платежи до 12 месяцев)  | 11309 | 14548 | 3239 | 65,35 | 67,99 | 2,64 |
| 2.5 Краткосрочные финансовые вложения | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2.6 Денежные средства | 127 | 85 | -42 | 0,28 | 0,40 | 0,12 |
| 2.7 Наиболее ликвидные активы | 127 | 85 | -42 | 0,73 | 0,40 | -0,33 |
| ИТОГО по разделу 2 | 13477 | 17181 | 3704 | 77,88 | 80,3 | 2,42 |
|  Итог баланса | 17305 | 21396 | 4091 | 100 | 100 | 0 |
| **3. Капитал и резервы** |  |  |  |  |  |  |
| 3.1 Уставной капитал | 10 | 10 | 0 | 0,06 | 0,05 | -0,01 |
| 3.2 Добавочный и резервный капитал | 5249 | 5419 | 170 | 30,33 | 25,33 | -5 |
| 3.3 Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)  | 4324 | 6128 | 1804 | 24,99 | 28,64 | -1,35 |
| ИТОГО по разделу 3 | 9583 | 11557 | 1974 | 55,38 | 54,01 | -1,37 |
| **4. Долгосрочные пассивы** | 147 | 96 | -51 | 0,85 | 0,45 | -0,4 |
| **5. Краткосрочные пассивы** |  |  |  |  |  |  |
| 5.1 Заемные средства | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 5.2 Кредиторская задолженность | 12258 | 15971 | 3168 | 43,77 | 45,54 | 1,77 |
| ИТОГО по разделу 5 | 17575 | 19743 | 3168 | 43,77 | 45,54 | 1,77 |
| Всего заемных средств | 17722 | 19839 | 2117 | 44,62 | 46,0 | 1,38 |
| Итог баланса | 17305 | 21396 | 4091 | 100 | 100 | 0 |
| Величина собственных средств в обороте | 5755 | 7342 | 1587 | 33,26 | 34,31 | 1,05 |

***Приложение 4***

Баланс ООО "КубаньИнтерпрайсис" в агрегированном виде за 2009-2011 гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | Величина | ПАССИВ | Величина |
|  | На начало периода | На конец периода |  | На начало периода | На конец периода |
| 2009 |
| I. Внеоборотные активы | 3764 | 3635 | III. Капитал и резервы | 8835 | 8431 |
| II. Оборотные активы в том числе: запасы и затраты (210+220) все остальные оборотные активы | 9784 2076 7708 | 10495 2131 8364 | IV. Долгосрочные обязательства  | 167 | 163 |
|  |  |  | V. Краткосрочные обязательства Займы и кредиты Все остальные статьи | 4546 0 4546 | 5536 0 5536 |
| БАЛАНС | 13548 | 14130 | БАЛАНС | 13548 | 14130 |
| 2010 |
| I. Внеоборотные активы | 3635 | 3828 | III. Капитал и резервы  | 8431 | 9583 |
| II. Оборотные активы в том числе: запасы и затраты (210+220) все остальные оборотные активы | 10495 2131 8364 | 13477 2029 11448 | IV. Долгосрочные обязательства  | 163  | 147  |
|  |  |  | V. Краткосрочные обязательства Займы и кредиты Все остальные статьи | 5536 0 5536 | 7575 0 7575 |
| БАЛАНС | 14130 | 17305 | БАЛАНС | 14130 | 17305 |
| 2011 |
| I. Внеоборотные активы | 3828 | 4215 | III. Капитал и резервы | 9583 | 11557 |
| II. Оборотные активы в том числе: запасы и затраты (210+220) все остальные оборотные активы | 13477 2029 11448 | 17181 2548 14633 | IV. Долгосрочные обязательства  | 147  | 96 |
|  |  |  | V. Краткосрочные обязательства Займы и кредиты Все остальные статьи | 7575 0 7575 | 9743 0 9743 |
| БАЛАНС | 17305 | 21396 | БАЛАНС | 17305 | 21396 |