**Управление дебиторской задолженностью**

**2011**

Введение

Актуальность темы дипломной работы. В последнее время в нашей стране уделялось мало внимания проблеме управления дебиторской задолженностью, так как правила, сложившиеся на отечественном рынке, позволяли получать большую по западным стандартам прибыль за счет факторов, не имеющих никакого отношения к оптимизации ограниченных ресурсов, вовлекаемых в производство. Однако времена получения легкой прибыли прошли и поэтому предприятия вынуждены управлять дебиторской задолженностью таким образом, чтобы, не сорвав выполнение производственной программы, минимизировать при этом все возможные затраты, связанные с покупкой и хранением.

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

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

Эффективное управление дебиторской задолженностью предприятия на сегодняшний день является одной из первоочередной и актуальной задачи, для решения которой требуется провести исследование в этой области.

Целью дипломной работы является анализ дебиторской задолженности ТОО «Ново-Альджанский» и выработка рекомендаций по ее эффективному управлению.

Для достижения цели исследования были решены следующие задачи:

- раскрыта сущность дебиторской задолженности и необходимость ее существования на предприятии;

- проанализировано финансовое состояние предприятия и выявлена проблема;

- раскрыта система управления использованием оборотного капитала;

- рассмотрены методы управления дебиторской задолженностью предприятия;

рассмотрены методы эффективного управления дебиторской задолженностью предприятия;

- приведена методика проектирования системы управления дебиторской задолженностью;

- проанализирован процесс управления дебиторской задолженностью ТОО «Ново-Альджанский»;

Объектом исследования работы является процесс управления дебиторской задолженностью на предприятии.

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)  [Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)  [Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |

Предмет исследования - это факторы, влияющие на эффективное управление дебиторской задолженностью в их причинно-следственных связях и метод управления ею.

Научная новизна дипломной работы заключается в совершенствовании управления дебиторской задолженности на предприятии.

Практическая значимость исследования состоит в обосновании организационных и методических основ управления дебиторской задолженностью на предприятиях. Отдельные выводы могут быть использованы в деятельности предприятий для управления дебиторской задолженностью.

Работа состоит из введения, трёх разделов, заключения и списка использованной литературы.

Во введении определены актуальность, цели и задачи, объект и предмет исследования, характеристика степени разработанности темы, методическая и информационная база. В первом разделе рассматривается теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью. В ней изложены сущность, цель, функции и роль управления дебиторской задолженностью в рыночной экономике.

Во втором разделе проанализировано финансовое состояние предприятия рассматривается методология управления дебиторской задолженностью: управление использованием оборотного капитала, авансированного в запасы, проектирование логистической системы управления дебиторской задолженностью.

В третьем разделе разработаны практические предложения по минимизации дебиторской задолженности ТОО «Ново-Альджанский» и рассчитано снижение потребности в оборотных средствах от предложенных мероприятий.

В заключении рассматриваются основные выводы по работе.

Методическую базу исследования составляют методы управления использованием оборотного капитала, авансированного в запасы, нормирование запасов и управление ими, минимизации дебиторской задолженности.

Информационную базу исследования составляют: исследования отечественных и зарубежных специалистов в области финансового менеджмента и экономики предприятия, практические рекомендации специалистов по управлению дебиторской задолженностью, материалы периодической печати, данные бухгалтерской и финансовой отчетности предприятия.

1. Теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью предприятия

1.1 Понятие и значение договорных отношений в сфере бизнеса

Вертикальное построение организации бизнеса перестало быть единственно применимым в настоящее время. Одной из важнейших особенностей развития экономики в рыночном направлении является усложнение хозяйственных связей между субъектами рыночных отношений в результате ускорения темпов экономического развития. В связи с этим расходы организаций, связанные с приспособлением к рыночным условиям резко возросли и важным фактором устойчивого положения фирмы стало сотрудничество между предпринимателями, проявление качественно новых форм межфирменной интеграции. Действительно, конкурентоспособность современной фирмы, ее конкурентная позиция на рынке определяется сегодня связями с партнерами. На это указывают многие авторы в своих трудах. Так, например, из отечественных ученых Дюсембаев К.Ш. пишет «условием хорошего финансового положения являются налаженные деловые отношения с партнерами» [1, с.12]. В своей книге Бердалиев К. приводит положение академика Абалкина Л. И. о том, что « двигателем, мощным ускорителемразвития производительных сил и повышения эффективности являются не сами по себе формы собственности, а экономический, или хозяйственный механизм» [2, с.4].

В настоящее время ценность организации определяется не только ее материальными активами, но и идеями, налаженными связями с партнерами, доступом к их информационным ресурсам. Рассмотрим основные тенденции отношений в сфере бизнеса, определяющие качественную основу договорных отношений предприятий в настоящее время.

Уходит в прошлое территориальная конкуренция - теперь практически любой бизнес мгновенно распространяется по региону, стране или континенту и столь же мгновенно возникают конкуренты. Как возможности, так и риски никогда не были столь велики.

Фактор времени становится одним из основных конкурентных преимуществ на рынке. Это приводит к тому, что все меняется в реальном режиме времени. Побеждает тот, кто быстрее сможет адаптироваться к изменениям.

Многое меняется во внешней среде, но только посредники не исчезают они меняют свой облик, превращаясь из чистых товарных посредников в "информационных посредников", основой деятельности которых является сокращение срока от момента возникновения потребности до ее удовлетворения. Законы рынка и различные внешние побуждающие факторы постоянно заставляют производителей развиваться, находить новые формы и методы взаимодействия со всеми участниками. [3, с.37]

Покупатели получили невиданный прежде выбор, а продавцы - большие возможности. Клиент может выбрать все, что ему нужно и выйти на поставщика товара или услуг через Internet и в течение суток получить конкретное предложение от ближайшего производителя или продавца.

Продажи товаров и услуг осуществляются при помощи заочного общения с помощью бизнес-предложений партнерам. Поставщики стремятся сделать свои предложения все более направленными на конкретного потенциального партнера, а они в свою очередь все чаще требуют таких услуг. Поддерживая постоянные контакты с партнерами, организации тщательно изучают их потребности и предпочтения, после чего предоставляют сугубо индивидуальные скидки на каждое наименование продукции или товара, т.е. стоимость каждой скрепки или листа бумаги обговаривается строго индивидуально.

Таким образом, основной формой возникновения взаимных обязательств в современной экономике становятся договорные отношения. Они основываются на некоторых базовых принципах, основным из которых является принцип свободы договора, закрепленный Конституцией Республики Kазахстан [4] и определенный Гражданским Кодексом Республики Kазахстан (ГК РК) [5].

«Свобода договора» - новый принцип частного права (ст. 380) [5]. В ранее действовавшем законодательстве существовали лишь отдельные элементы свободы договора, но в целом, законодательство обеспечивало существовавшие командно - административные методы в хозяйственном обороте, приоритетность государственного плана перед гражданским договором. Существовавшая плановая система предопределяла как стороны хозяйственных отношений, так и существенные условия заключаемых договоров. Как следствие, в законодательстве, регулирующем договорные отношения, превалировали императивные нормы, препятствующие свободному формированию условий договоров. Кроме того, для отдельных видов договоров обязательно было применение типовых форм, например, для договоров строительного подряда, поставки и др. Типовые положения носили обязательный характер и не позволяли вносить изменения по усмотрению сторон. Плановая организация хозяйственной деятельности практически полностью исключала возможность использования организациями своего права - отказаться от заключения договора.

Отметим основные черты принципа свободы договора, законодательно выраженные в современном гражданском законодательстве.

Общие положения о договоре регулируются ст. 378 - 405 ГК РK. В соответствии с законодательством, договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей (ст. 378 ГК РК). Основное назначение договора сводится к регулированию в рамках закона поведения людей путем указания на пределы их возможного и должного поведения, а равно последствия нарушения соответствующих требований.

Представляется, что основные характеристики, раскрывающие принцип свободы договора заключаются в следующем:

стороны гражданского оборота вправе самостоятельно решать следует им заключать договор (и вступать в договорные отношения) или нет. Стороны могут вести преддоговорные переговоры без ограничения во времени и всеми правомерными способами. Любая из сторон вправе решать продолжать или нет переговоры;

право юридических и физических лиц самостоятельно выбирать контрагента по договору;

законодательное закрепление равенства участников гражданских правоотношений;

свобода в выборе вида договора, а также возможность заключения договора как предусмотренного, так и не предусмотренного законом или иными правовыми актами. Стороны вправе заключать смешанный договор, т.е. договор, в котором содержаться элементы различных договоров. В соответствии с ГК РK к таким договорам применяются нормы, регулирующие соответствующие виды договоров, если иное не предусмотрено самим договором;

регулирование договорных правоотношений, в основном, диспозитивными нормами;

свобода в выборе формы договора. По соглашению сторон договор может быть заключен в любой форме, если иное не предусмотрено законом.

Принцип свободы договора неразрывно связан с принципом свободного перемещения объектов, предметов заключенных договоров, что закреплено статьей 8 Конституции РK. Также соответствующая законодательная норма воспроизведена и ГК РK:

«Товары, услуги и деньги свободно перемещаются и обращаются на всей территории Республики Казахстан. [5, с.3]

Ограничения могут вводиться в соответствии с законодательными актами Республики Казахстан, если это «необходимо для обеспечения безопасности, защиты жизни и здоровья людей, охраны природы и культурных ценностей». [5, с.3]

В соответствии с нормами ГК РK договор считается заключенным при условии достижения сторонами договора соглашения по всем существенным условиям договора и придания этому соглашению определенной формы.

Существенными условиями признаются условия, которые законом определены как существенные или необходимые для данного вида договоров, а также условия, по которым должно быть достигнуто соглашение по заявлению одной из сторон.

Подчеркнем, что свобода договора вообще и свобода заключения какого - то конкретного договора не является абсолютной. В соответствии с законодательством договор должен соответствовать обязательным для сторон правилам, установленным законом и иными правовыми актами (императивным нормам), действующим в момент его заключения. Также к договорам применяются правила о двух- и многосторонних сделках и при заключении договоров следует особое внимание уделить соблюдению требований о форме сделки и положениям о признании сделки недействительной.

Кроме того, Гражданским Кодексом не только провозглашается свобода договора, но и декларируется гарантия свободы договора. Такие гарантии, прежде всего, выражаются в признании недействительными договоров, совершенных под влиянием обмана, насилия, угрозы и т.п. [5].

Остановимся подробнее на понятие «существенные условия договора». В соответствии со статьей 382 ГК РK, существенные условия можно разбить на три группы:

Во-первых, условия, названные в законе или ином правовом акте как существенные (обязательные), отсутствие в договоре данного вида условий позволяет считать данный договор не заключенным в силу закона. Одно из таких условий прямо названо в законе - это условие о предмете договора. Наличие в договоре условия о предмете не всегда является достаточным для констатации факта действительности договора. Для некоторых видов договоров так же существенными могут быть и иные условия. Например, для договоров купли - продажи недвижимости, существенными являются условия:

определяющие само недвижимое имущество, позволяющие однозначно установить недвижимое имущество, подлежащее передаче покупателю;

о цене недвижимого имущества (ст. 385 ГК РK);

и при отсутствии в договоре купли продажи недвижимости этих условий, договор, в соответствии с нормами ГК РK, считается не заключенным.

Во-вторых, условия, имеющие существенное значение и названные в законе или ином правовом акте как необходимые для договоров данного вида. Существенные условия данного вида призваны отражать специфику конкретного вида договоров. Например, для возмездного договора - условие о цене; для договоров подряда таким условием является «задание заказчика» (ст. 616-682 ГК РK); для договоров купли - продажи - местонахождение продавца или его склада, если по договору покупатель сам должен прибыть за товаром и, если поставка производится по местонахождению покупателя - его, соответственно, местонахождение (ст. 406-457 ГК РK). Отсутствие в договоре данного типа условий не приводит к признанию договора не заключенным (в соответствии с законом), однако, может нести значительные негативные последствия для сторон договора.

И, в-третьих, субъективно существенные условия, т. е. условия, на которых настаивает одна из сторон, при отсутствии которых договор не может быть заключен. При этом условия, на котором настаивает сторона, не должны противоречить закону. При отсутствии согласования данного типа условий стороны могут отказаться от заключения договора.

К договорам применяются правила о двух- или многосторонних сделках. В свою очередь под сделкой признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение и прекращение гражданских прав и обязанностей.[5] Сделки могут совершаться как в устной, так и письменной форме. Причем в простой письменной форме подлежат заключению сделки, в частности, юридических лиц между собой и граждан. Сделка в простой письменной форме совершается путем составления документа, выражающего волю сторон и подписанного уполномоченными лицами.

Гражданским законодательством предусмотрены, и последствия несоблюдения простой письменной формы сделки (в том числе и договора). А именно: несоблюдение сторонами простой письменной формы сделки лишает стороны в случае спора ссылаться в подтверждение сделки и ее условий на свидетельские показания, однако не лишает стороны права приводить письменные и другие доказательства.

В случаях прямо установленных законом или соглашением сторон, несоблюдение простой письменной формы влечет недействительность сделки, а в отдельных, предусмотренных законом, случаях и ничтожность, т.е. недействительность, без признания ее таковой судом. Законом предусмотрена недействительность (ничтожность), при несоблюдении простой письменной формы, сделок, в частности: внешнеэкономических, продажи недвижимости, ренты, аренды недвижимости, доверительного управления имущества, кредита, банковского вклада и т.д. В случае недействительности сделки, каждая из сторон должна возвратить другой все полученное по договору, а при невозможности возврата в натуре компенсировать в деньгах.

Из выше сказанного, можно сделать следующие выводы:

Любая сделка, совершаемая между юридическими лицами или между юридическим и физическим лицом должна быть оформлена в письменной форме.

Несоблюдение вышеуказанного условия лишает права стороны ссылаться на свидетельские показания об условиях сделки, но не лишает права предъявлять письменные доказательства.

Несоблюдение письменной формы, в случаях, прямо установленных законом (или соглашением сторон) влечет недействительность сделки. В общем случае, виды сделок, признаваемых недействительными в силу закона, определены второй частью ГК РK.

Как следствие, если сделка юридических лиц между собой или с физическим лицом не была оформлена письменно, то в общем случае (кроме прямого указания закона или соглашения сторон) такая сделка устанавливает и гражданские права, и гражданские обязанности. И более того, дает право сторонам представлять письменные доказательства об условиях сделки (в том числе накладные, акты, счета, платежные поручения и т.п.).

Кроме того, в соответствии со статьей 1 ГК РK гражданское законодательство не применяется к отношениям, основанным на властном подчинении одной стороны другой, в т.ч. - налоговым, административным и т.п., если иное прямо не установлено законодательством. То есть последствия недействительности сделки, при несоблюдении ее письменной формы, имеют только гражданско - правовой характер.

Таким образом, исходя из вышесказанного, договор можно рассматривать с трех точек зрения: как основание для возникновения гражданских правоотношений, как само правоотношение, возникшее из этого основания и как форму, выражающую правоотношение.

Основанием возникновения дебиторской задолженности также являются договорные отношения между контрагентами. Исходя из чего, должником, дебитором (от латинского слова debitum-долг, обязанность) является одна из сторон гражданско-правового обязательства имущественной связи между двумя или более лицами.

Дебиторская задолженность - это сумма долга, причитающаяся предприятию от других юридических лиц или граждан. Возникновение дебиторской задолженности при системе безналичных расчетов представляет собой объективный процесс хозяйственной деятельности предприятия.

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

Дебиторская задолженность относится к активам, обладающим повышенным риском. В составе дебиторской задолженности зачастую есть активы омертвленные, уже не являющиеся оборотными. Задачей любого предприятия является повышение оборачиваемости дебиторской задолженности, улучшения ее рискового качества, снижения убытков от дебиторов.

Практика показывает, что условия договоров, заключаемых предпринимателями, далеко не всегда выполняются в установленные сроки и в полном объеме. Предприятия не всегда знают, как правильно сформировать свою кредитную политику, обезопасить себя от риска неисполнения или ненадлежащего исполнения договора, как работать с уже возникшими долговыми обязательствами. Поэтому важным является разработка эффективного механизма управления дебиторской задолженностью предприятия.

1.2 Понятие, сущность и виды дебиторской задолженности

Должник, дебитор (от латинского слова debitum-долг, обязанность) одна из сторон гражданско-правового обязательства имущественной связи между двумя или более лицами.

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

Экономическая природа дебиторской задолженности многогранна, поэтому у отечественных и зарубежных ученых-экономистов при формулировании ее определения существует несколько распространенных точек зрения. [6-8]

Согласно одной из них, под дебиторской задолженностью следует понимать задолженность перед организацией различных юридических и физических лиц, возникающая в ходе хозяйственной деятельности. Данное утверждение в основе своей имеет балансовое уравнение, которое выводится благодаря свойствам двойной записи, где каждая хозяйственная операция отражается в одинаковой сумме по дебету и кредиту разных счетов, и организация выступает в роли дебитора и кредитора.

С позиции маркетинговой политики организации ряд авторов [6-9] рассматривают дебиторскую задолженность как инструмент стимулирования спроса. Под влиянием рыночной конкуренции хозяйствующие субъекты стремятся привлечь как можно больше покупателей, предоставив им отсрочку (рассрочку) оплаты приобретаемых товаров, что приносит выгоду в виде увеличения объема продаж. В данном случае дебиторская задолженность является ожидаемой и планируемой в рамках кредитной политики организации. В связи с этим одной из нерешенных методических проблем является проблема оценки эффективности использования стимулирующей дебиторской задолженности как маркетингового рычага, увеличивающего спрос на продукцию (работы, услуги) и объем продаж.

В рамках следующего подхода дебиторская задолженность понимается как форма инвестирования. Организации, предоставляя дебиторскую задолженность в виде отсрочки (рассрочки) платежа за реализованную продукцию (работы, услуги), отвлекают свои оборотные средства в расчеты на нереально долгие сроки и тем самым кредитуют своих контрагентов, формируют рисковую среду невозвратных товарных кредитов при очень длинных сроках расчета. В свою очередь собственное финансирование такие организации осуществляют за счет заемных средств, чем трансформируют свои долги в долги по отношению к себе.

Дебиторская задолженность в соответствии с МСФО является финансовым инструментом. «Под финансовым инструментом принято понимать любой контракт, из которого вытекает финансовый актив одного экономического субъекта и финансовое обязательство или эмиссионный инструмент другого экономического субъекта [10, с.342].

Финансовым активом организации признается актив, являющийся: - денежными средствами;

правом требования денежных средств или другого финансового актива от другой организации;

правом требования обмена финансовыми инструментами с другой организацией на потенциально выгодных для данного субъекта условиях;

эмиссионным инструментом другой организации [11, с.22].

К финансовым обязательствам относятся контрактные обязательства:

выплатить денежные средства или предоставить какой-то иной вид финансовых активов другой компании;

обмениваться финансовыми инструментами с другой компанией на потенциально невыгодных условиях (в частности, такая ситуация может возникнуть при вынужденной продаже дебиторской задолженности).

Существует и более упрощенное толкование сущности понятия «финансовый инструмент». В соответствии с ним выделяют три основные категории финансовых инструментов: денежные средства (средства в кассе и на расчетном счете, валюта); кредитные инструменты (облигации, форвардные контракты, фьючерсы, опционы, свопы и др.) и способы участия в уставном капитале (акции и паи).

В казахстанском законодательстве на текущий момент не содержится определение финансовых инструментов, что связано с относительно недавним их появлением в деловом обороте. К понятию «финансовый инструмент» наиболее близко примыкают следующие юридические категории, получившие отражение в ГК РK: договор, сделка, ценная бумага. Из определения финансового инструмента видно, что он представляет логический синтез определений договора и ценной бумаги, поскольку включает как права и обязательства, вытекающие из условий договора (финансовые активы и финансовые обязательства), так и права и обязательства по ценной бумаге (эмиссионный инструмент и финансовое обязательство).

Возникновение дебиторской задолженности представляет собой объективный процесс в хозяйственной деятельности при системе безналичных расчетов так же, как и появление кредиторской задолженности. Дебиторская задолженность не всегда образуется в результате нарушения порядка расчетов и не всегда ухудшает финансовое положение. Как отмечает далее Дюсембаев К.Ш. « на финансовое положение предприятия влияет не само наличие дебиторской задолженности, а размер, движение и форма, то есть то, чем вызвана эта задолженность» [1, с.57] . Поэтому дебиторскую задолженность нельзя в полной сумме считать отвлечением собственных средств из оборота, так как часть ее служит объектом банковского кредитования и не влияет на платежеспособность предприятия.

Важное значение имеет после общего ознакомления со структурой дебиторской задолженности оценка ее с точки зрения реальной стоимости. Это связано с тем, что не вся дебиторская задолженность может быть взыскана. Возвратность ее определяется на основе прошлого опыта и текущих условий. Бухгалтерский риск состоит в том, что прошлый опыт может быть неадекватной мерой будущего убытка или что текущие условия могут быть не полностью учтены. В результате убытки могут быть существенными. Аналитику необходимо знать реальность и правильность оформления и определения вероятности возврата дебиторской задолженности. При этом целесообразно изучать:

какой процент невозврата дебиторской задолженности приходится на одного или несколько главных должников, что характеризует концентрацию невозврата задолженности;

будет ли влиять неплатеж одного из главных должников на финансовое положение предприятия;

каково распределение дебиторской задолженности по срокам образования;

какую долю векселей в дебиторской задолженности представляет продление старых векселей;

были ли приняты в расчет скидки и другие условия в пользу потребителя, например, его право на возврат продукции.

Важным является изучение показателей качества и ликвидности дебиторской задолженности.

В настоящее время, в связи с переходом на новый план счетов и новую систему учета дебиторской задолженности, выделяют следующие виды: дебиторская задолженность покупателей и заказчиков, дочерних, зависимых товариществ, совместно контролируемых юридических лиц, прочей дебиторской задолженности, расходы будущих периодов, дебиторская задолженность по выданным авансам.

Дебиторской задолженностью называются средства, причитающиеся фирме, но еще не полученные ею. В составе оборотных средств отражается дебиторская задолженность, срок погашения которой не превышает одного года.

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

Дебиторская задолженность по основной деятельности отражается в статьях «Счета к получению» и «Векселя полученные».

Счета к получению возникают тогда, когда сделка оформляется путем простой записи стоимости проданных в кредит товаров и услуг по так называемому «открытому счету» без письменного обязательства уплаты заемщиком.

Вексель полученный - это письменное обязательство уплаты денег на определенную дату, состоящее из номинала и процента.

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

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. В финансовой отчетности она отражается в дополнительной статье «Скидка для безнадежных 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.

Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах.

Ускорение оборачиваемости является положительной тенденцией экономической деятельности предприятия.

Ускорение оборачиваемости может быть достигнуто благодаря отбору потенциальных покупателей, определению условий оплаты, контролю за сроками погашения дебиторской задолженности и воздействию на дебиторов. Отбор покупателей осуществляется благодаря анализу, соблюдению их платежной дисциплины в прошлом, анализу их текущей платежеспособности, анализу уровня их финансовой устойчивости и анализу других финансовых показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия-покупателя.

Определение условий оплаты товаров покупателями заключается в том, что покупателю устанавливаются границы сроков оплаты товаров: оплатили раньше - получили скидку по оплате товаров, оплатили в срок - потеряли предоставляемую скидку, оплатили позднее срока - платите штраф.

Контроль за сроками погашения дебиторской задолженности включает в себя ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения. Наиболее распространенная классификация предусматривает следующую группировку дебиторской задолженности в днях:

до 30 дней;

от 30 до 60 дней;

от 60 до 90 дней;

от 90 до 120 дней;

более 120 дней.

Поскольку в Республике Казахстан все хозяйствующие субъекты определяют доход по методу начисления, то возникает необходимость создания резерва по сомнительным долгам. «Он представляет собой,- по словам Назаровой В.Л.,- своего рода фонд риска, страхующий от возможного непогашения того или иного долга» [12, с.169].

В бухгалтерском балансе дебиторская задолженность показывается за минусом сумм резервов по сомнительным долгам.

Понятие сомнительного долга учитывается в целях налогообложения и понимается в соответствии с Законом РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (далее Налоговый кодекс РК или НК РК) как сомнительные требования. [13] Согласно НК РК сомнительными требованиями признаются требования, возникающие в результате реализации товаров, выполнения работ, оказания услуг юридическим и индивидуальным предпринимателям-резидентам РК, а также юридическим лицам-нерезидентам, осуществляющих деятельность в РК через постоянное учреждение и не удовлетворенные в течении трех лет с момента возникновения требования. Сомнительными также признаются требования, возникающие по реализованным товарам, выполненным работам, оказанным услугам и не удовлетворенным в связи с признанием налогоплательщика-дебитора банкротом в соответствии с законодательством РК.

Если сомнительная дебиторская задолженность вероятна и может быть оценена, то необходимо ее отразить на счетах. Принцип сопоставления требует, чтобы убытки от сомнительной дебиторской задолженности были признаны в том отчетном периоде, когда произошла реализация. Предполагаемая дебиторская задолженность отражается как расход на сомнительные долги - расход от операционной деятельности.

Если сомнительная дебиторская задолженность не ожидается, тогда не требуется никаких корректировок дохода или счетов к получению, а дебиторская задолженность списывается в период признания безнадежной. Такой подход называется методом прямого списания.

В случае, если ранее признанные доходом сомнительные обязательства были выплачены налогоплательщиком кредитору, то допускается вычет на величину произведенной выплаты. Такой вычет производится в пределах величины, ранее отнесенной на доходы, в том налоговом периоде, в котором была произведена выплата (ст. 104 НК РК).

Порядок отнесения на вычеты, предусмотренный статьей 104 НК РК, применяется также в случае выплаты обязательств, ранее признанных доходом в соответствии со статьей 88 НК РК.

Отнесение сомнительных требований на вычеты производится при соблюдении одновременно следующих условий:

) наличие документов, подтверждающих возникновение требований;

) отражение требований в бухгалтерском учете на момент отнесения на вычеты либо отнесение таких требований на расходы (списание) в бухгалтерском учете в предыдущих периодах.

В случае признания дебитора банкротом, дополнительно необходимо наличие копии определения суда о завершении конкурсного производства. При соблюдении вышеназванных условий можно отнести на вычеты сумму сомнительного требования по итогам того налогового периода , в котором вступило в законную силу определение суда о завершении конкурсного производства.

Сомнительные требования относятся на вычеты в пределах размера ранее признанного дохода от реализации товаров, выполненных работ, оказания услуг. Если сомнительная дебиторская задолженность вероятна (истек срок исковой давности) и может быть подсчитана, то в конце отчетного периода требуется произвести коррректирующую запись.

Резерв по сомнительным требованиям создается на основе результатов инвентаризации дебиторской задолженности, проведенной в конце отчетного периода.

Существует два метода оценки сомнительных требований:

метод процента от объема реализации, выполненных работ, оказанных услуг;

метод учета счетов по срокам оплаты.

Метод процента от объема реализации - определяется процент безнадежных долгов в общем объеме реализации.

Для этого необходимо провести анализ за несколько отчетных периодов (минимум три года) объем реализации товаров (работ, услуг) и сумму неоплаченных долгов с целью определения процента для образования резерва по сомнительным долгам. Например, объем реализации за год составил 1390 тыс. тенге. Произведем расчет среднего процента сомнительной задолженности (таблица 1):

Таблица 1.1 Объем реализации товаров (работ, услуг) и сумма неоплаченных долгов за период с 2005-2007г.г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Год | Объем реализации | Сумма безнадежных долгов | Процент |
| 2005 | 630 | 21 | 3,3 |
| 2006 | 890 | 15 | 1.7 |
| 2007 | 1200 | 19 | 1,6 |
| Итого | 2720 | 55 | 2,2 |

Сумма резерва по сомнительным требованиям за 2009 год составляет (3,3+1,7+1,6) : 3=2,2%;

\*2,2%=30,58 тыс. тенге.

Метод учета счетов по срокам оплаты - определяется процент сомнительного требования по сроку оплаты задолженности. Для этого необходимо классифицировать все счета к получению по следующим категориям:

счета, срок оплаты которых не наступил;

счета по срокам оплаты от 1 до 30 дней;

счета со сроком оплаты от 31 до 60 дней;

счета со сроком оплаты от 61 до 90 дней;

счета со сроком оплаты более 90 дней.

На основе условных данных проведем классификацию счетов к получению по категориям и представим в виде таблицы (таблица 2).

Таблица 1.2 Классификация счетов к получению по категориям и суммы сомнительных долгов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Срок оплаты дебиторской задолжености | Сумма (тыс. тенге) | Процент долгов, считающихся сомнительными | Сумма сомнительных долгов |
| счета, срок оплаты которых не наступил | 360 | 18 | 64,8 |
| счета по срокам оплаты от 1 до 30 дней | 270 | 22 | 59,4 |
| счета со сроком оплаты от 31 до 60 дней | 210 | 14 | 29,4 |
| счета со сроком оплаты от 61 до 90 дней | 180 | 23 | 41,4 |
| счета со сроком оплаты более 90 дней | 100 | 32 | 32,0 |
| Итого | 1120 |  | 226,7 |

Управление дебиторской задолженностью подразумевает обязательное проведение сравнительного анализа величины дебиторской задолженности с величиной кредиторской задолженности.

Для финансового положения компании очень важно, чтобы дебиторская задолженность не превышала кредиторскую.

Управление дебиторской задолженностью заключается также в создании резервов по сомнительным долгам и анализе фактических потерь, связанных с непогашением дебиторской задолженности.

.3 Подходы к управлению дебиторской задолженностью и анализ ее оборачиваемости

Управление дебиторской задолженностью непосредственно влияет на прибыльность компании и определяет дисконтную и кредитную политику для малоэффективных покупателей, пути ускорения востребования долгов и уменьшение безнадежных долгов, а также выбор условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств.

К приемам управления дебиторской задолженностью относятся: учет заказов, оформление счетов и установление характера дебиторской задолженности. Среди подлежащих рассмотрению моментов есть некоторые, требующие особого внимания, например необходимость поиска путей сокращения среднего промежутка времени между завершением операции по продаже товара и выпиской счета-фактуры покупателю. Должны оцениваться возможные издержки, связанные с дебиторской задолженностью, т. е. упущенная выгода от неиспользования средств, вместо их инвестирования. Управление дебиторской задолженностью связано с двумя видами резервов времени - на выписку счета-фактуры и отправку почтой. [14-17]

Время на выписку счета - это количество дней от отправки товара покупателю и до высылки счета. Очевидно, что компании следует отправлять счета одновременно с товаром.

Время почтовой доставки - между подготовкой счета-фактуры н получением его покупателем. Время почтового прохождения документов может быть сокращено за счет децентрализации выписки счета-фактуры и почтовой отправки (используя службу срочных почтовых отправлений для крупных счетов-фактур с вручением в предусмотренные сроки либо предоставляя скидки за авансовые платежи).

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.

Сроки дебиторской задолженности следует либерализировать, так как это позволяет избавиться от избыточных товарно-материальных запасов или устаревшей продукции либо, если вы работаете в отрасли промышленности, товары которой предназначены для сезонных продаж (например, купальные костюмы). Если товар является скоропортящимся, то нужно использовать краткосрочную дебиторскую задолженность и по возможности практиковать оплату при поставке.

При оценке платежеспособности потенциального покупателя следует учитывать честность покупателя, финансовую устойчивость и имущественное обеспечение.

Кредитную надежность покупателя можно оценить количественными методами анализ регресса, который рассматривает изменение зависимой: переменной, имеющей место при изменении независимой (информативной) переменной. Этот метод особенно полезен, когда вам требуется оценить большое количество некрупных покупателей. Следует тщательно оценивать возможные потери по безнадежным долгам, если ваша компания продает товары многим покупателям и длительное время не меняет свою кредитную политику.

Продление кредита влечет за собой дополнительные расходы: административные расходы деятельности кредитного отдела, компьютерной службы, а также комиссионные, выплачиваемые специальным агентствам, определяющим кредитоспособность заемщиков или качество ценных бумаг.

Достаточно полезна информация, полученная от кредитных бюро розничной торговли и профессиональных кредитных справочных служб. Имеется много способов максимизировать доходность дебиторской задолженности и свести к минимуму возможные потери: составление счетов, перепродажу права на взыскание долгов и оценку финансового положения клиентов.

Выставление счетов. При циклическом составлении счетов они выставляются покупателям в различные периоды времени. При такой системе покупатели с фамилиями, начинающимися на «А» могут быть первыми, кому выставляются счета в первый день месяца, тем, чьи фамилии начинаются на «Б», счета будут выставлены во второй день и так далее. Счета покупателям должны быть отправлены в течение двадцати четырех часов со времени и составления.

Для ускорения взимания платежей можно направлять счета- фактуры покупателям, когда их заказ еще обрабатывается на складе. Можно также выставлять счет за услуги с интервалами, если работа выполняется в течение определенного периода, или начислять гонорар авансом, что предпочтительнее осуществления платежей по окончании работы. Во всяком случае, нужно составлять счета на крупные суммы немедленно.

Когда бизнес развивается пассивно, могут применяться сезонные датирования выставления счетов: предполагаем продление срока платежей для стимулирования спроса среди покупателей, неспособных произвести платежи раньше, чем в конце зона.

Процесс оценки покупателя. Перед предоставлением кредита необходимо тщательно анализировать финансовые отчеты покупателя и получать рейтинговую информацию от финансовых консультативных фирм. Необходимо избегать высоко рискованной дебиторской задолженности, такой как в случае с покупателями, работающими в финансово неустойчивой отрасли промышленности или регионе. Также предприятию необходимо быть осторожным с клиентами, которые работают в бизнесе менее одного года (около 50 процентов коммерческих предприятий терпят крах в течение первых двух лет). Как правило, потребительская дебиторская задолженность связана с большим риском неплатежа, чем дебиторская задолженность компаний. Следует модифицировать лимиты кредитования и ускорять востребование платежей на основании изменений финансового положения покупателя. Для этого можно удержать продукцию или приостановить оказание услуг, пока не будут произведены платежи, и потребовать имущественный залог в поддержку сомнительных счетов (стоимость имущественного залога должна равняться или превышать остаток на счете). Если необходимо, следует воспользоваться помощью агентства по сбору платежей для востребования денежных средств с неподчиняющихся покупателей.

Необходимо классифицировать дебиторские задолженности по срокам оплаты (расположить их по времени, истекшему с даты выставления счета) для выявления покупателей, нарушающих сроки платежа, и облагать процентом просроченные платежи.

После того, как будут сравнены текущие, классифицированные по срокам дебиторские задолженности с дебиторскими задолженностями прежних лет, промышленными нормативами и показателями конкурентов, можно подготовить отчет об убытках по безнадежным долгам, показывающий накопленные убытки по покупателям, условиям продажи и размерам сумм и систематизированный по данным о подразделении, производственной линии и типе покупателя (например, отрасли промышленности). Потери безнадежного долга обычно выше у малых компаний.

Защита страхованием. Можно прибегнуть к страхованию кредитов, эта мера против непредвиденных потерь безнадежного долга. При решении, приобретать ли такую защиту, необходимо оценить ожидаемые средние потери безнадежного долга, финансовую способность компании противостоять этим потерям и стоимость страхования.

Факторинг. Возможно перепродать права на взыскание дебиторской задолженности, если это приведет к чистой экономии. Однако при сделке факторинга может быть раскрыта конфиденциальная информация.

При предоставлении коммерческого кредита следует оценить конкурентоспособность предприятия текущие экономические условия. В период спада кредитную политику следует ослабить, чтобы стимулировать бизнес. Например, компания может не выставлять повторно счет покупателям, которые получают скидку при оплате наличными, даже после того, как срок действия скидки истек. Но можно ужесточить кредитную политику в условиях дефицита товаров, поскольку в такие периоды компания, как продавец, имеет возможность диктовать условия.

В целом управление дебиторской задолженностью включает:

) анализ дебиторов;

) анализ реальной стоимости существующей дебиторской задолженности;

) контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;

) разработку политики авансовых расчетов и предоставления коммерческих кредитов;

) оценку и реализацию факторинга.

Анализ дебиторов предполагает прежде всего анализ их платежеспособности с целью выработки индивидуальных условий представления коммерческих кредитов и условий факторинговых договоров. Уровень и динамика коэффициентов ликвидности могут привести менеджера к выводу о целесообразности продажи продукции только при предоплате 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 но сомнительным долгам.

Определенный интерес представляет анализ динамики дебиторской задолженности по срокам ее возникновения и/или по периоду оборачиваемости. Подробный анализ позволяет сделать прогноз поступлений средств, выявить дебиторов, в отношении которых необходимы дополнительные усилия по возврату долгов, оценить эффективность управления дебиторской задолженностью.

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей - характеристика финансовой устойчивости фирмы и эффективности финансового менеджмента. В практике финансовой деятельности казахстанских фирм зачастую складывается такая ситуация, которая делает невыгодным снижение дебиторской задолженности без изменения кредиторской (обязательств).

Уменьшение дебиторской задолженности снижает коэффициент покрытия (ликвидности), фирма приобретает признаки несостоятельности и становится уязвимой со стороны государственных органов и кредиторов. Вспомним, что баланс предприятия считается неплатежеспособным, если:

1. объем оборотных средств на конец периода/ краткосрочная задолженность на конец периода =2
2. объем источников объем внеоборотных собственных доходов - активов на конец периода / объем оборотных средств на конец периода = 0,1

Дебиторская задолженность - элемент оборотных средств, ее уменьшение снижает коэффициент покрытия. Поэтому финансовые менеджеры решают не только задачу снижения дебиторской задолженности, но и ее балансирования с кредиторской.

При анализе соотношения между дебиторской и кредиторской задолженностями необходим анализ условий коммерческого кредита, предоставляемого фирме поставщиками сырья и материалов.

. Условия платежей за отгруженную продукцию - один из факторов, влияющих на объем продаж. Под условиями платежей понимается:

а) предоставление отдельным покупателям коммерческого кредита (отсрочки платежа);

б) срок кредита;

в) скидка за своевременность оплаты.

Перечисленные три условия могут быть выражены распространенной схемой:

Например, "3/10 чистых 30" - фирма представляет 3 процентную скидку, если вексель оплачивается в течение 10 дней, максимальный срок (без скидки)

дней. Последний срок - срок коммерческого кредита; далее - штрафы за просрочку оплаты. Скидки более предпочтительны, чем надбавки, так как скидки уменьшают налогооблагаемую базу, а надбавки ее увеличивают. Поощрение всегда действует лучше, чем наказание.

На уровень дебиторской задолженности влияют следующие основные факторы:

оценка и классификация покупателей в зависимости от вида продукции, объема закупок, платежеспособности клиентов, истории кредитных отношений и предполагаемых условий оплаты;

контроль расчетов с дебиторами, оценка реального состояния дебиторской задолженности;

анализ и планирование денежных потоков с учетом коэффициентов инкассации.

Для определения инвестиции в дебиторскую задолженность применяется расчет, который учитывает годовые объемы продаж в кредит и срок неоплаты дебиторской задолженности.

Итак, обобщая вышеуказанное, можно сделать вывод о том, что в основе управления дебиторской задолженностью лежит два подхода:

) сравнение дополнительной прибыли, связанной с той или иной схемой спонтанного финансирования, с затратами и потерями, возникающими при изменении политики реализации продукции;

) сравнение и оптимизация величины и сроков дебиторской и кредиторской задолженностей. Данные сравнения проводятся по уровню кредитоспособности, времени отсрочки платежа, стратегии скидок, доходам и расходам по инкассации.

Оценка реального состояния дебиторской задолженности, т. е. оценка вероятности безнадежных долгов - один из важнейших вопросов управления оборотным капиталом.[15-17;18,с.433] Эта оценка ведется отдельно по группам дебиторской задолженности с различными сроками возникновения.

Финансовый менеджер может при этом использовать накопленную на предприятии статистику, а также прибегнуть к услугам экспертов-консультантов.

В зависимости от размера дебиторской задолженности, количества расчетных документов и дебиторов анализ ее уровня можно проводить как сплошным, так и выборочным методом. Общая схема контроля и анализа, как правило, включает в себя несколько этапов.

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

Этап 2. Из оставшихся расчетных документов делается контрольная выборка. Для этого применяются различные способы. Одним из самых простейших является n-процентный тест (так, при n = 10% проверяют каждый десятый документ, отбираемый по какому-либо признаку, например по времени возникновения обязательства).

Существуют и более сложные статистические методы отбора, основанные на задании критических значений уровня значимости, ошибки выборки, допустимого отклонения между отраженным в отчетности и исчисленным по выборочным данным размером дебиторской задолженности и т.п. В этом случае определяют интервал выборки по денежному измерителю, и каждый расчетный документ, на который падает граница очередного интервала, отбирается для контроля и анализа.

Этап 3. Проверяется реальность сумм дебиторской задолженности в отобранных расчетных документах. В частности, могут направляться письма контрагентам с просьбой подтвердить реальность проставленной в документе или проходящей в учете

Этап 4. Оценивается существенность выявленных ошибок. При этом могут использоваться различные критерии. Обобщая вышеизложенное исследование, можно сделать следующие выводы.

Одной из задач финансового менеджера по управлению дебиторской задолженностью являются определение степени риска неплатежеспособности покупателей, расчет прогнозного значения резерва по сомнительным долгам, а также предоставление рекомендаций по работе с фактически или потенциально неплатежеспособными покупателями.

Увеличение дебиторской задолженности инициирует дополнительные издержки предприятия на:

увеличение объема работы с дебиторами (связь, командировки и пр.);

увеличение периода оборота дебиторской задолженности (увеличение периода инкассации);

увеличение потерь от безнадежной дебиторской задолженности.

В зависимости от размера дебиторской задолженности, количества расчетных документов и дебиторов анализ ее уровня можно проводить как сплошным, так и выборочным методом.

Дебиторская задолженность - элемент оборотных средств, ее уменьшение снижает коэффициент покрытия. Поэтому финансовые менеджеры решают не только задачу снижения дебиторской задолженности, но и ее балансирования с кредиторской. При анализе соотношения между дебиторской и кредиторской задолженностями необходим анализ условий коммерческого кредита, предоставляемого фирме поставщиками сырья и материалов.

## дебиторский задолженность договорной оборачиваемость

## 2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности и дебиторской задолженности предприятия ТОО «НОВО-АЛЬДЖАНСКИЙ»

.1 Общая характеристика предприятия

ТОО «Ново-Альджанский» - это торговое предприятие, специализирующееся на оптовой торговле мукомольной продукцией. Свою деятельность ТОО «Ново-Альджанский»осуществляет посредством организации оптовой торговли со склада.

ТОО «Ново-Альджанский»зарегистрировано в 2000 году. За это время предприятие успело зарекомендовать себя надежным поставщиком мукомольной продукции.

В настоящий момент времени ТОО «Ново-Альджанский» специализируется на оптовой и мелкооптовой торговле и доставке мукомольной продукции, а также других макаронных продуктов.

ТОО «Ново-Альджанский» наладила прочные связи с многими регионами Казахстана и России, тесно сотрудничает с производителями и поставщиками зерна и пшеницы.

Основные принципы деятельности ТОО «Ново-Альджанский»:

1. Использование только качественного сырья.

2. Поддержание всегда широкого ассортимента продукции.

. Жесткий контроль за доставкой и хранением всей продукции.

. Мгновенное реагирование на требования покупателей.

. Соблюдение температурных режимов и сроков хранения.

. Гибкое ценообразование.[19]

Коммерческая политика предприятия отдает предпочтение продукции отечественных и российских производителей, основной упор в коммерческой политике предприятия делается на расширение и углубление ассортимента реализуемой продукции.

Миссия предприятия - создать базу лояльных потребителей и занять лидирующие позиции в сфере оптовой и розничной торговли мукомольной продукцией города через удовлетворение потребностей покупателей в макаронных изделиях высокого качества, обеспечивая предприятию максимальный доход.

В качестве стратегической цели предприятия выделено следующее - захват 10 % доли оптового рынка города за счет развития сети розничных магазинов и оптовой торговли продуктами.

Для предприятия ТОО «Ново-Альджанский» характерна линейно-функциональная организационная структура.

Многолетний опыт использования линейно-функциональных структур управления показал, что они наиболее эффективны там, где аппарату управления приходится выполнять множество рутинных, часто повторяющихся процедур и операций при сравнительной стабильности управленческих задач и функций: посредством жесткой системы связей обеспечивается четкая работа каждой подсистемы и организации в целом.

К достоинствам линейно-функциональной структуры управления можно отнести:

- более глубокая подготовка решений и планов, связанных со специализацией работников;

- освобождение главного линейного менеджера от глубокого анализа проблем;

возможность привлечения консультантов и экспертов.

К недостаткам линейно-функциональной структуры управления относятся:

- отсутствие тесных взаимосвязей между производственными отделениями;

- недостаточно четка ответственность, так как готовящий решение, как правило, не участвует в его реализации;

чрезмерно развитая система взаимодействия по вертикали, а именно: подчинение по иерархии управления, то есть, тенденция к чрезмерной централизации.

Непосредственное управление предприятием осуществляет директор ТОО «Ново-Альджанский». В непосредственном подчинении директору находятся директор по персоналу, коммерческий директор, директор по логистике и финансовый директор.

Основную ответственность за осуществление бизнес-процессов по продаже продуктов со склада несет коммерческий директор, он отвечает за закупку продуктов и их реализацию. На него одного возложены функции по поиску поставщиков и формированию клиентской базы, а также функции по проведению переговоров и заключению договоров.

Если на первом этапе деятельности предприятия усилий одного человека по данным направлениям было достаточно, то на данный момент стоит задуматься над внедрением должности менеджера по продажам, который возьмет на себя блок по формированию клиентской базы, переговоры с потенциальными клиентами и подписание договоров. Это позволит коммерческому директору более тщательно анализировать предложения от поставщиков, находить более выгодные варианты сотрудничества, что позволит не только уменьшить нагрузку на него, но и оптимизировать показатели себестоимости продаж со склада. Исполнительские функции в рассматриваемых бизнес-процессах, таких как закупка, хранение и реализации продуктов со склада, распределены оптимально.

В силу того, что предприятие относится к предприятиям малого бизнеса, оно не имеет возможности содержать дополнительных сотрудников для осуществления обеспечивающих бизнес-процессов. Именно поэтому, такие обеспечивающие процессы, как обеспечение безопасности и юридическое обслуживание переданы на аутсорсинг.

Контроль за оперативным и качественным выполнением обеспечивающих функций несет директор по персоналу. На него же возложена ответственность за организацию административно-хозяйственного обеспечения деятельности компании. Он рассчитывает оптимальную сумму денежных средств, которую предприятие может позволить потратить на осуществление данного бизнес-процесса. Он же контролирует целевое использование выделенных денежных средств.

В качестве основных методов управления на рассматриваемом предприятии применяют экономические методы управления. В качестве основных методов управления здесь выступает система заработной платы и премирования. Причем, оплата труда менеджера напрямую связана с результатами его деятельности в сфере ответственности или с результатами деятельности всей фирмы.

Немаловажную роль в процессе управления предприятием играют организационно-распорядительные методы управления, основанные на дисциплине, ответственности, власти, принуждении.

Сущность организационного регламентирования состоит в установлении правил, обязательных для выполнения и определяющих содержание и порядок организационной деятельности (положение о предприятии, устав фирмы, внутрифирменные стандарты, положения, инструкции, правила планирования, учета и т.д.).

Распорядительные методы реализуются в форме:

-приказа,

- постановления,

распоряжения,

инструктажа,

команды,

рекомендаций.

Поскольку участниками процесса управления являются люди, то социальные отношения и отражающие их соответствующие методы управления важны и тесно связаны с другими методами управления. В качестве примера применения социально-экономических методов управления можно рассмотреть следующие элементы кадровой политики ТОО «Ново-Альджанский» выплачиваются пособия при рождении ребенка;

организуются и проводятся праздничные вечера (Новый год, 8 марта, Наурыз), профессиональные праздники (День торговли и т.д.);

выплачиваются пособия при смерти родственников.

Подводя итог, можно сказать, что в целом работа общества заключается в том, чтобы торговые услуги населению имели высокое качество, были доступны для населения и экономически выгодны для предприятия.

2.2 Анализ основных экономических показателей ТОО «Ново-Альджанский»

В условиях рыночных отношений исключительно велика роль анализа финансового положения предприятия. Это связано с тем, что предприятия приобретают и несут полную ответственность за результаты своей деятельности перед собственниками, перед персоналом, партнерами и другими контрагентами. И прежде, чем приступит к анализу финансового положения исследуемого предприятия, следует определить, что означает понятие финансового состояния. В специальной научной литературе это понятие трактуется по разному. Так, например, профессор Шеремет А.Д. характеризует финансовое состояние предприятия размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (пассивами) [20]. Балабанов И.Т. отмечает, что финансовое состояние хозяйствующего субъекта - это характеристика его финансовой конкурентоспособности (платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами. Финансовое состояние хозяйствующего субъекта включает анализ доходности и рентабельности; финансовой устойчивости, кредитоспособности; использования капитала, валютной самоокупаемости» [21]. В свою очередь Дюсембаев К.Ш. рекомендует определять понятие финансового состояния как отражение финансовой устойчивости предприятия на определенный момент и обеспеченности финансовыми ресурсами для бесперебойного осуществления хозяйственной деятельности и своевременного погашения своих долговых обязательств [1,с.8].

Таким образом, несмотря на различия в трактовках понятия финансового состояния несомненно одно - это то, что финансовое состояние выявляется в результате исчисления различных показателей, отражающих отдельные его стороны на основе их оценки и ранжирования в зависимости от степени их значимости [1,с.7].

В современных условиях хозяйствования на предприятие, на его финансовую устойчивость влияют различные факторы, которые классифицируются Родионовой В.М. и Федотовой М.А. следующим образом:

) по месту возникновения - внутренние, на которые они способны воздействовать, и внешние, к которым вынуждены приспосабливаться;

) по важности результата - основные и второстепенные;

) по структуре - простые и сложные;

) по времени действия - постоянные и временные [22].

Внутренние факторы - это, прежде всего, состояние основных и оборотных фондов, финансов предприятия; внешние - денежно-кредитная, налоговая политика государства, уровень инфляции, состояние фондового рынка, фаза экономического цикла и другие. Все они практически переплетены между собой, некоторые могут выступать одновременно внутренними и внешними (амортизация, платежи, инвестиционная активность предприятия). И сами факторы изменяются под влиянием развития рыночных отношений, поэтому финансовое состояние предприятия отражает все названные процессы.

Рассмотрим основные внутренние факторы. Устойчивость предприятия прежде всего зависит от состава и структуры выпускаемой продукции и оказываемых услуг в неразрывной связи с издержками производства. Причем важно соотношение между постоянными и переменными издержками.

Другим важным фактором финансовой устойчивости предприятия, тесно связанным с видами производимой продукции и технологией производства, является оптимальный состав и структура активов, а также правильный выбор стратегии управления ими. Искусство управления текущими активами состоит в том, чтобы держать на счетах предприятия лишь минимально необходимую сумму ликвидных средств, которая нужна для текущей оперативной деятельности.

Значительным внутренним фактором финансовой устойчивости являются состав и структура финансовых ресурсов, правильный выбор стратегии и тактики управления ими. Чем больше у предприятия собственных финансовых ресурсов, прежде всего чистого дохода, тем спокойнее оно может себя чувствовать. При этом важна не только общая величина чистого дохода, но и структура его распределения, особенно та доля, которая направляется на развитие производства.

Большое влияние на финансовую устойчивость предприятия оказывают средства, дополнительно мобилизуемые на рынке ссудных капиталов. Чем больше денежных средств может привлечь предприятие, тем выше его финансовые возможности. Однако, возрастает и финансовый риск - способно ли будет предприятие своевременно расплачиваться со своими кредиторами. И здесь большую роль призваны играть резервы как одна из форм финансовой гарантии платежеспособности предприятия.

Обобщая вышесказанное, сгруппировать внутренние факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия, следующим образом:

отраслевая принадлежность предприятия;

струтура выпускаемой продукции (работ, услуг), ее доля в общем платежеспособном спросе;

размер оплаченного уставного капитала;

величина издержек, их динамика по сравнению с денежными доходами;

состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру;

эффективность управления предприятием.

К внешним факторам относят влияние экономических условий хозяйствования, господствующую в обществу технику и технологию, платежеспособный спрос и уровень доходов потребителей, налоговую и кредитную политику правительства страны, законодательные акты по контролю за деятельностью предприятия, внешнеэкономические связи и др.

На формирование устойчивого финансового положения предприятия большое влияние оказывают его взаимоотношения с контрагентами (налоговыми органами, банками, поставщиками, покупателями, акционерами и т.д.). Поэтому условием хорошего финансового положения являются налаженные деловые отношения с партнерами. Другими словами финансовое положение определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве; оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям. Наилучшим способом получения объективной и достоверной оценки финансового положения предприятия является его анализ, который позволяет отследить тенденции развития предприятия, дать комплексную оценку хозяйственной деятельности и служит таким образом перекладным мостом между выработкой управленческих решений и собственно производственно-предпримательской деятельностью предприятия.

Анализ устойчивости финансового положения на ту или иную дату позволяет ответить на вопрос: насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате. Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная устойчивость - препятствовать развитию и создавать излишние запасы и резервы. [1,с.13]

Основными задачами ананлиза финансового положения предприятия, работающего в условиях рыночной конкуренции, являются:

общая оценка финансового положения и его изменения за отчетный период;

изучение соответствия между активами и источниками их формирования, рациональности их размещения и эффективности использования;

определение величины оборотного капитала, ее прироста (уменьшения) и соотношения с текущими обязательствами;

соблюдение финансового-расчетной и кредитной дисциплины;

изучение структуры активов предприятия и его обязательств;

расчет оборачиваемости текущих активов, в том числе дебиторской задолженности и запасов;

определение ликвидности баланса, абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия;

оценка доходности предприятия;

исчисление относительных показателей доходности и факторов, воздействующих на изменение их уровня;

определение деловой активности;

долгосрочное и краткосрочное прогнозирование устйчивости финансового положения предприятия, т.е. разработка его финансовой стратегии.

Информационной базой анализа финансового положения является финансовая отчетность. В соответствии с Законом Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» финансовая отчетность включает в себя:

. бухгалтерский баланс;

. отчет о прибылях и убытках;

. отчет о движении денежных средств;

. отчет об изменениях в капитале;

. пояснительная записка.[23]

Основным источником информационного обеспечения анализа финансового положения предприятия служит бухгалтерский баланс. Являясь центральной формой финансовой отчетности, бухгалтерский баланс позволяет определить на отчетную дату состав и структуру имущества предприятия, ликвидность и оборачиваесоть текущих активов, наличие собственного капитала и обязательств, состояние и динамику дебиторской и кредиторской задолженности, кредитоспособность и лпатежеспособность предприятия.

Пользуясь бухгалтерским балансом исследуемой организации, рассмотрим ее финансовое положение по основным показателям. [24]

Динамика основных экономических показателей работы предприятия в 2010-2011 гг. представлена в таблице 2.1.

Таблица 2.1 Исходные данные для расчета основных финансовых показателей за ТОО «Ново-Альджанский» 2010 - 2011 гг.(тыс.тг)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Методика расчета | 2010 г. | 3 кв. 2011 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1.Внеоборотные активы | Итог I раздела баланса | 14010 | 14216 |
| 2.Запасы (с НДС) | Стр. 210 + стр. 220 | 23715 | 27057 |
| 3. Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения | Стр. 250 + стр. 260 | 215 | 271 |
| 4. Оборотные активы | Итог II раздела баланса | 25255 | 28640 |
| 5.Капитал и резервы | Итог III раздела баланса | 19285 | 22822 |
| 6.Долгосрочные обязательства | Итог IV раздела баланса | 5000 | 5000 |
| 7.Краткосрочные обязательства | Итог V раздела баланса | 14980 | 15034 |
| 8. Баланс | Валюта баланса | 39265 | 42856 |

Из таблицы видно, что валюта баланса на начало составляла 39265тыс.тг, а на конец - 42865тыс.тг, т.е. увеличилась на 3600тыс.тг. Рост валюты баланса, как правило, свидетельствует о росте производственных мощностей и заслуживает положительной оценки. Несмотря на нестабильность и непредсказуемые изменения цен и т.д. валюты баланса остается важнейшей характеристикой масштаба деятельности и степени надежности предприятия, а также служит базой для расчета индикаторов финансового положения предприятия. Следует подчеркнуть, что установление правильности использования источников средств по существу является основной идеей финансового положения хозяйствующего субъекта.

Баланс пронизан сетью взаимосвязей. Логические и количественные отношения имеются на уровне разделов, групп и отдельных статей. В первую очередь укажем на характер взаимосвязей между разделами баланса.

. Сумма итогов всех разделов актива баланса равна сумме итогов всех разделов пассива:

А(|+||)=( |+||+|||).

По нашему балансу равенство составляет:

на начало (2010г.) 14010+25255=19285+5000+14980;

на конец (3 кв-ал 2011г.) 14216+28640=22822+5000+15034.

Это равенство выражает основную идею бухгалтерского баланса - одна и та же сумма средств представлена в двух аспектах: 1) по составу и размещению; 2) по источникам образования (финансирования).

. Итог первого раздела актива, как правило, меньше итога первого раздела пассива.

А | < П |

На анализируемом предприятии это неравенство выглядит следующим образом:

на начало 14010 < 19285;

на конец 14216 < 22822.

Экономический смысл этого неравенства заключается в том, что часть собственных средств идет на приобретение основных средств и осуществление долгосрочных финансовых вложений, оставшаяся часть - на покрытие оборотных средств, показанных во втором разделе актива.

. Общая сумма текущих активов превышает величину текущих обязательств

А (||) >П ( |||)

В нашем случае это неравенство имеет следующий вид:

на начало 25255> 19285;

на конец 28640 > 22822.

Данное неравенство связано с предыдущим неравенством. Оно обусловлено тем, что при нормальном функционировании значительная часть оборотных средств приобретается за счет собственных финансовых ресурсов.

. Еще более глубокий экономический смысл в условиях рыночной экономики имеет связь между группами статей баланса, выражающая отношение собственности, что видно из неравенства:

А=Ск+Пк,

где: А - активы предприятия;

Ск - собственный капитал;

Пк - привлеченный капитал (обязательства предприятия).

В нашем примере это неравенство имеет следующие значения:

на начало - 39265=19285+19980;

на конец - 42856=22822+20034.

Данное неравенство показывает, что все активы предприятия имеют принципиально различный состав источников покрытия: собственный капитал и привлеченный (заемный). На этом неравенстве базируются расчеты важнейших коэффициентов, расчеты которых для исследуемого предприятия представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Коэффициенты финансовой устойчивости ТОО за 2010 - 2011 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2010 г. | 3 кв. 2011 г. | Изменение 2011г. к 2010г. (±) |
| Коэффициент автономии | 0,49 | 0,53 | 0,04 |
| Коэффициент соотношения заемных и собственных средств | 1,04 | 0,88 | -0,16 |
| Коэффициент маневренности | 0,27 | 0,38 | 0,10 |
| Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками формирования | 0,22 | 0,32 | 0,10 |

Финансовую устойчивость предприятия характеризуют коэффициенты автономии, соотношения собственных и заемных средств, маневренности, коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками формирования.

Коэффициент автономии (Кавт) - одна из важнейших характеристик устойчивости финансового состояния предприятия, его независимости от заемных источников средств. Коэффициент автономии определяется как отношение капитала и резервов к валюте баланса.

Кавт = Итог III раздела баланса / Валюта баланса

Нормальное минимальное значение коэффициента автономии оценивается обычно на уровне 0,5, то есть: Кавт - 0,5.

Кавт2010 = 19285 тыс. тг. / 39265 тыс. тг. = 0,49

Кавт2011 = 22822 тыс. тг. / 42856 тыс. тг. = 0,53

Значения коэффициента автономии, соответствующие приведенному ограничению, означают, что все обязательства предприятия могут быть покрыты за счет его собственных средств.

Из расчетных данных следует, что предприятие обладает достаточной степенью финансовой самостоятельности, так как, значение коэффициента автономии выше критериального.

Положительным моментом может являться увеличение данного показателя в 2011 году по сравнению с результатами 2010 г.г.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (Кз/с) является финансовой характеристикой, дополняющей коэффициент автономии, и определяется как частное от деления величины обязательств предприятия на величину его собственных средств.

Кз/с = (Итог IV раздела баланса + Итог V раздела баланса) / Итог III раздела баланса

Кз/с2010 = (5000 тыс. тг + 14980 тыс. тг.) / 19285 тыс. тг. = 1,04

Кз/с2011 = (5000 тыс. тг. + 15034 тыс. тг.) / 22822 тыс. тг. = 0,88

На конец 2011 года наблюдается сокращение плеча финансового рычага с 1,04 до 0,88, что свидетельствует о снижении финансовой зависимости от внешних инвесторов на конец исследуемого периода.

Коэффициент маневренности (Кмн) - еще одна важная характеристика устойчивости финансового состояния предприятия.

Коэффициент маневренности определяется как отношение собственных оборотных средств предприятия к общей величине капитала и резервов.

Кми = (Итог III раздела баланса - Итог I раздела баланса) / Итог III раздела баланса

Кми2010 = (19285 тыс. тг. - 14010 тыс. тг.) / 19285 тыс. тг. = 0,27

Кми2011 = (22822 тыс. тг. - 14216 тыс. тг.) / 22822 тыс. тг. = 0,38

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами.

Высокое значение коэффициента положительно характеризует финансовое состояние предприятия.

Оптимальной (рекомендуемой) величиной коэффициента считается значение, равное 0,5 (Кмн = 0,5).

Как видим, рассматриваемое предприятие не может достаточно свободно маневрировать частью собственных средств, независимо от внешних источников финансирования. Положительным моментом является устойчивая динамика роста данного коэффициента.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками финансирования (Коб.зап).

Коэффициент определяется как отношение величины собственных оборотных средств к стоимости запасов предприятия.

Коб зап = (Итог III раздела баланса - Итог I раздела баланса) / Стр. 210

Коб зап 2010 = (19285 тыс. тг. - 14010 тыс. тг.) / 23715 тыс. тг. = 0,22

Коб зап 2011 = (22822 тыс. тг. - 14216 тыс. тг.) / 27057 тыс. тг. = 0,32

Нормальные значения коэффициента определены статистически в пределах:

Коб зап = 0,6 - 0,8

Полученные расчетные значения коэффициентов свидетельствуют о несоответствии полученных значений критериальным. Таким образом, на основании проведенного анализа финансовой устойчивости за период 2010 - 2011 гг. финансовая устойчивость предприятия повышается.

## 2.3 Анализ ликвидности и платежеспособности ТОО «Ново-Альджанский»

Одним из важнейших критериев оценки финансового положения предприятия является его ликвидность.

Под ликвидностью активов понимают возможность трансформации их в денежные средства. Степень ликвидности определяется продолжительностью периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность активов.

Часто под ликвидностью предприятия подразумевают наличие у него оборотных средств в том размере, которые достаточны для погашения краткосрочных обязательств. Общий коэффициент ликвидности баланса определяется как соотношение сумм оборотных активов и сумм различных видов задолженности предприятия.

Под платежеспособностью понимают наличие у субъекта хозяйствования денежных средств, которых достаточно для расчетов по кредиторской задолженности, требующих немедленного погашения. Основными признаками платежеспособности определены следующие:

наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;

отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

В то же время следует иметь в виду, что коэффициенты ликвидности могут характеризовать финансовое положение как удовлетворительное, однако, по существу эта оценка окажется ошибочной, если в структуре текущих активов (оборотных средств) значительный удельный вес приходится на неликвиды и просроченную дебиторскую задолженность.

Оценка ликвидности и платежеспособности дается с определенной степенью точности. Так, в рамках экспресс-анализа платежеспособности сосредоточивают внимание на статьях, характеризующих наличие денег в кассе и на расчетном счете в банке. Действительно, они выражают совокупность наличных денежных средств, т.е. имущества, которое имеет абсолютную ценность в отличие от любого иного имущества, имеющего лишь относительную ценность. Эти ресурсы наиболее мобильны, они могут быть включены в финансово-хозяйственную деятельность в любой момент, тогда как другие виды активов нередко задействуются лишь с определенным временным лагом. Искусство финансового менеджмента как раз и состоит в том, держать на счетах лишь необходимую сумму средств, а остальную часть, которая может понадобиться для текущей оперативной деятельности, - в быстрореализуемых активах.

Более детальный анализ ликвидности и платежеспособности предприятия осуществляется с помощью расчета аналитических коэффициентов. Поскольку различные виды оборотных средств обладают различной степенью ликвидности, рассчитываются несколько коэффициентов ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности (коэффициент срочности) исчисляется как отношение объема денежных средств и суммарной стоимости быстрореализуемых ценных бумаг и краткосрочной задолженности. Он показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена на дату составления баланса или другую конкретную дату.

Уточненный коэффициент ликвидности определяется как отношение объема денежных средств, стоимости ценных бумаг и дебиторской задолженности, срок погашения которой не наступил. Этот показатель характеризует ту часть текущих обязательств, которая может быть погашена не только за счет наличности, но и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию, выполненные работы или оказанные услуги. Нормальным считается значение уточненного коэффициента ликвидности, близкое к 1, т.е. соотношение 1:1.

Общий коэффициент ликвидности (коэффициент покрытия) представляет собой отношение всех текущих активов к краткосрочным обязательствам. Он позволяет установить, в какой кратности текущие активы покрывают краткосрочные обязательства. Нормальным считается соотношение, находящееся в пределах от 2:1 до 3:1.

Если отношение текущих активов и краткосрочных обязательств ниже 1:1, то можно говорить о высоком финансовом риске, связанном с тем, предприятие не в состоянии оплатить свои счета.

Соотношение 1:1 предполагает равенство текущих активов и краткосрочных обязательств. Принимая во внимание различную степень ликвидности активов, можно с уверенностью утверждать, что все активы будут реализованы в срочном порядке, а, следовательно, в данной ситуации возникает угроза финансовой стабильности предприятия.

Если же соотношение значительно превышает 1:1, то можно сделать вывод о том, что предприятие обладает значительным объемом свободных ресурсов, формируемых за счет собственных источников. С позиции кредиторов предприятия подобный вариант формирования оборотных средств является наиболее предпочтительным. В то же время с точки зрения теории менеджмента значительное накопление запасов, отвлечение средств в дебиторскую задолженность может быть связано с неумелым управлением активами предприятия.

Еще одним показателем, характеризующим ликвидность предприятия, является оборотный капитал, который определяется как разность текущих активов и краткосрочных обязательств. Следовательно, предприятие имеет оборотный капитал до тех пор, пока текущие активы превышают краткосрочные обязательства (или до тех пор, пока оно ликвидно).

Полезно определить, какая часть собственных средств вложена в наиболее маневренные активы. Для этого рассчитывают коэффициент маневренности Км как отношение оборотного капитала к собственным средствам предприятия.

Следует иметь в виду, что расчет показателей финансовой устойчивости по данным баланса проводится чаще всего контрагентами фирмы и кредиторами. При этом динамика показателя маневренности в первую очередь будет интересовать акционеров, оценивающих насколько гибко управляющие распоряжаются собственными средствами предприятия. Кредиторов же интересует больше показатели абсолютной и общей ликвидности, высокий уровень которых обеспечивает минимальный риск неплатежа.

Для углубленного анализа ликвидности предприятия целесообразно сгруппировать все оборотные активы по категориям риска. К примеру, имеется большая вероятность того, что дебиторскую задолженность будет легче реализовать, чем незавершенное производство или расходы будущих периодов.

При этом не следует забывать о применении того или иного вида оборотных средств. Те активы, которые могут быть использованы только с определенной целью (специфические активы), реализовать сложнее, чем многоцелевые.

Правомерно воспользоваться такой классификацией активов по категориям риска:

минимальный риск - денежные средства, легкореализуемые краткосрочные ценные бумаги;

малый риск - дебиторская задолженность процветающих предприятий, запасы товарно-материальных ценностей (исключая залежалые), пользующаяся спросом готовая продукция.

средний риск - продукция производственно-технического назначения, незавершенное производство, расходы будущих периодов;

высокий риск - дебиторская задолженность убыточных предприятий, запасы готовой продукции, вышедшей из употребления, залежалые запасы и неликвиды.

Чем больше средств вложено в активы, попавшие в категорию высокого риска, тем ниже финансовая устойчивость предприятия.

Другой важной оценкой финансовой устойчивости является коэффициент финансовой независимости, который определяется как отношение заемных источников к собственному капиталу.

В отношении уровня финансовой независимости критической точкой является 0,5. Если численное значение коэффициента больше 0,5, то предприятие финансово зависимо.

Показатели анализа ликвидности и платежеспособности тесно связаны с показателями финансовой устойчивости, поскольку они характеризуют степень риска банкротства предприятия.

Платежеспособность предприятия характеризуется на основе анализа расчетных коэффициентов ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал) равен отношению величины наиболее ликвидных активов к сумме наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов.

Под наиболее ликвидными активами подразумеваются денежные средства предприятия и краткосрочные финансовые вложения.

Краткосрочные обязательства предприятия включают: краткосрочные кредиты и займы, кредиторскую задолженность и прочие краткосрочные пассивы.

К ал = 

Нормальные значения коэффициентов: Кал = 0,2 - 0,7

Кал2010 = 215 тыс. тг. / 14980 тыс. тг. = 0,01

Кал2011 = 271 тыс. тг. / 15034 тыс. тг. = 0,02

Из расчетных значений коэффициента абсолютной ликвидности следует, что предприятие на протяжении 2010 - 2011 гг. не имело текущей платежной способности. Коэффициент критической ликвидности характеризует платежные возможности предприятия при условии погашения дебиторской задолженности. Он рассчитывается как частное от деления суммы оборотных активов за минусом запасов на сумму краткосрочных обязательств.

Ккл = (Итог II раздела баланса - стр. 210-НДС) / Итог V раздела баланса

Ккл2010 = (25255 тыс. тг. - 23715 тыс. тг.) / 14980 тыс. тг. = 0,10

Ккл2011 = (28640 тыс. тг. - 27057 тыс. тг.) / 15034 тыс. тг. = 0,11

Даже при условии своевременных расчетов с покупателями и заказчиками платежные возможности анализируемого предприятия малы: коэффициент критической ликвидности увеличивается незначительно с 0,10 (на начало 2010 года) до 0,11 (на начало 2011 года) (см. таблицу 2.3).

Коэффициент характеризует платежные возможности предприятия, оцениваемые при условии своевременных расчетов с дебиторами, благоприятного сбыта готовой продукции, а также реализации в случае необходимости части материальных оборотных средств.

Ктл = Итог II раздела баланса / Итог V раздела баланса

Ктл2010 = 25255 тыс. тг. / 14980 тыс. тг. = 1,69

Ктл2011 = 28640 тыс. тг. / 15034 тыс. тг. = 1,91

Таблица 2.3 Коэффициенты ликвидности ТОО за 2010 - 2011 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Методика расчета | Нормативное значение | 2010 г. | 3 кв. 2011 г. | Изменение 2011 к 2010 г. (±) |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | (стр. 250 + стр. 260) : стр. 690 | > 0,2 - 0,25 | 0,014 | 0,018 | 0,004 |
| Коэффициент критической ликвидности | (стр. 250 + стр. 260 + стр. 240) : стр. 690 | 0,7 - 0,8 | 0,10 | 0,11 | 0,002 |
| Коэффициент текущей ликвидности | стр.290:стр. 690 | > 2 | 1,69 | 1,91 | 0,22 |

Из расчетных данных следует, что предприятие, при условии своевременного расчета с дебиторами, благоприятной конъюнктуре рынка, в перспективе обладает ликвидностью. Более того, платежные способности предприятия к концу анализируемого периода повышаются, о чем свидетельствует рост показателей ликвидности в 2011 году по сравнению с 2010 годом. Для оценки степени близости предприятия к банкротству рассчитывается показатель Z-счет Альтмана на конец отчетного периода:

счет = 1,2К1 + 1,4К2 + 3,3К3 + 0,6К4 + К5

где К1 - отношение оборотного капитала к величине всех активов;

К2 - отношение нераспределенной прибыли и фондов спец. назначения к величине всех активов;

К3 - отношение фин. результата от продаж к величине всех активов;

К4 - отношение уставного капитала к заемному капиталу;

К5- отношение выручки от продаж к величине всех активов.

Рассчитаем необходимые коэффициенты:

К12010 = 25255 тыс. тг. / 39265 тыс. тг. = 0,643

К12011 = 28640 тыс. тг. / 42856 тыс. тг. = 0,668

К22010 = 19285 тыс. тг. / 39265 тыс. тг. = 0,491

К22011 = 22822 тыс. тг. / 42856 тыс. тг. = 0,533

К32010 = 40544 тыс. тг. / 39265 тыс. тг. = 1,033

К32011 = 43046 тыс. тг. / 42856 тыс. тг. = 1,004

К42010 = 10000 тыс. тг. / 15000 тыс. тг. = 0,667

К42011 = 10000 тыс. тг. / 15000 тыс. тг. = 0,667

К52010 = 2889 тыс. тг. / 39265 тыс. тг. = 0,074

К52011 = 3390 тыс. тг. / 42856 тыс. тг. = 0,079

Если значение Z < 1,23, то это признак высокой вероятности банкротства, тогда как значение Z > 1,23 и более свидетельствует о малой его вероятности.

Таблица 2.4 Расчет коэффициентов Z-счета Альтмана

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент | Значение | Множитель | | Произведение | |
|  |  | 2010 | 2011 | 2010 | 2011 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 6 | 7 |
| К1 | 1,2 | 0,643 | 0,668 | 0,772 | 0,802 |
| К2 | 1,4 | 0,491 | 0,533 | 0,688 | 0,746 |
| К3 | 3,3 | 1,033 | 1,004 | 3,407 | 3,315 |
| К4 | 0,6 | 0,667 | 0,667 | 0,400 | 0,400 |
| К5 | 1 | 0,074 | 0,079 | 0,074 | 0,079 |

Произведем оценку потенциального банкротства ТОО на основании модели Альтмана (таблица 2.5).

На анализируемом предприятии величина Z-счета по модели Альтмана за 2010-2011 гг. показывает, что вероятность наступления банкротства очень низкая.

Таблица 2.5. Оценка риска банкротства ТОО по модели Альтмана

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Значение Z-счета | 2010г. | 2011г. | Вероятность банкротства |
| 3,0 и выше | 5,341 | 5,341 | очень низкая |

Таким образом, финансовое состояние ТОО за 2010 - 2011 гг. устойчивое, зависимость предприятия от внешних источников финансирования на протяжении анализируемого периода падает.

Как известно, анализ деятельности всего предприятия проводится во взаимосвязи с анализом персонала, анализируются его абсолютные показатели и результаты деятельности, а также производятся расчеты относительных показателей. [25, с.105]

Основным показателем кадровой политики является текучесть кадров, которая статистически может быть отслежена на протяжении несколько лет или за весь период работы предприятия. Другими словами особое внимание руководства предприятий должно уделяться показателям эффективности производства. Эффективность деятельности предприятий измеряется путем сопоставления результатов производства (эффекта) с затратами или применяемыми ресурсами. Соотношение между динамикой продукции и динамикой ресурсов (затрат) определяет характер экономического роста. Экономический рост может быть достигнут как экстенсивным, так интенсивным способом. Превышение темпов роста продукции над темпами роста затрат свидетельствует о преимущественно интенсивном экономическом росте. [26-28]

Возможность обеспечить неуклонный рост и достаточно высокие темпы экономической эффективности производства дает только переход к преимущественно интенсивному типу развития. Отсюда всестороння интенсификация производства - решающий фактор повышения его эффективности. Речь идет, прежде всего, о том, чтобы повысить отдачу с каждой единицы материальных, трудовых и финансовых ресурсов, эффективно использовать основные производственные фонды. Важнейшим показателем эффективности производства является производительность труда, измеряемая соотношением результатов производства и среднесписочной численности работающих либо трудоемкостью - затратами рабочего времени на единицу продукции. Основные показатели эффективности использования трудовых ресурсов в исследуемом ТОО показаны в таблице 2.6.

Таблица 2.6. Основные показатели эффективности использования трудовых ресурсов ТОО за 2009 - 3 кв. 2011 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Год | | | Изменение (+;-) | | Темп изменения, % | |
|  | 2009 | 2010 | 3 кв. 2011 | 2010 г. к 2009г. | 3 кв. 2011 г. к 2010 г. | 2010 г. к 2009 г. | 3 кв. 2011 г. к 2009 г. |
| Выручка от продажи продукции, тыс. тг. | 40544 | 43046 | 43118 | 2502 | 72 | 106,17 | 100,17 |
| Численность работающих, чел. | 25 | 26 | 26 | 1 | 0 | 104,00 | 100,00 |
| Фонд оплаты труда, тыс. тг. | 1338,96 | 1649,76 | 2100,48 | 310,8 | 450,72 | 123,21 | 127,32 |
| Среднемесячная зарплата, тыс. тг. | 7,97 | 9,82 | 10,94 | 1,85 | 1,12 | 123,21 | 111,41 |
| Производительность труда, тыс. тг./чел | 1621,76 | 1655,62 | 1658,38 | 33,86 | 2,77 | 102,09 | 100,17 |

Основные фонды - это часть производственных фондов, которая вещественно воплощена в средствах труда, сохраняет в течение длительного времени свою натуральную форму, переносит по частям стоимость на продукцию и возмещается только после проведения нескольких производственных циклов. Для характеристики эффективности использования основных средств предприятия представлена таблица 2.7.

Таблица 2.7 Показатели эффективности использования основных средств ТОО за 2009 - 2010 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Год | | | Изменение (+;-) | Темп изменения, % |
|  | 2009г | 2010г | 2010 г. к 2009 г. | | 2010 г. к 2009 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | | 5 |
| Выручка от продажи продукции, тыс. тг. | 40544 | 43046 | 2502 | | 106,17 |
| Прибыль от продаж, тыс. тг. | 2889 | 3390 | 501 | | 117,34 |
| Численность работающих, чел. | 25 | 26 | 1 | | 104,00 |
| Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. тг. | 13815 | 14113 | 298 | | 102,16 |
| Фондоотдача, тг. | 2,93 | 3,05 | 0,12 | | 103,93 |
| Фондоемкость, тг. | 0,34 | 0,33 | -0,01 | | 96,22 |
| Фондовооруженность, тыс. тг./чел. | 552,6 | 542,81 | -9,79 | | 98,23 |
| Фондорентабельность, %. | 20,91 | 24,02 | 3,11 | | 114,86 |

Из данных таблицы видно, что у данного предприятия показатель фондоотдачи имеет положительное значение. Так, фондоотдача за 2010г. увеличилась на 0,12тг. Это может свидетельствовать о некотором увеличении производительности машин и оборудования, либо сокращении их простоев, об оптимальной загрузке техники или о техническом совершенствовании основных производственных фондов.

Последние наблюдения показали, что циклы деловой активности внутренних и мировых товарных рынков часто не совпадают. Однако рынок мукомольной продукции и макаронных изделий в нашей стране также как и во многих других странах переживает определенные трудности сегодня. Все больше и больше появляется проблем, связанных с экологическим состоянием водных бассейнов, а как следствие, уменьшаются размеры посевных площадей.

Уровень потребления продуктов мукомольного производства в Казахстане является одним из основных. Уровень потребления импортных продуктов составляет более 20%. Рынок продуктов переработки больших городов имеет наибольшую емкость и потенциал роста.

В настоящее время рынок продуктов переработки находится на этапе формирования и в стадии роста, поэтому перспективы выхода на него оцениваются как положительные, хотя они и потребуют существенных финансовых и маркетинговых усилий.

Товарооборот является важнейшим оценочным показателем торгового предприятия, измерителем эффективности деятельности. Объем продажи товаров характеризует конкурентные позиции предприятия на рынке, его долю в общем объеме продаж и степень устойчивости положения на рынке, способность продавать товары, пользующиеся спросом потребителей и обеспечивающие получение намеченных и стабильных результатов.

Анализ объема и динамики товарооборота торгового предприятия основывается на данных бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности.

Торговая деятельность предприятий характеризуется, прежде всего, степенью выполнения планов и динамикой товарооборота. Ниже представлена динамика оптового товарооборота ТОО за 3 года.

Таблица 2.8

Динамика оптового товарооборота склада ТОО за 2009-3 кв. 2011 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Оптовый товарооборот | Год | | | Изменение (+;-) | | Темп изменения, % | |
|  | 2009 | 2010 | 3 кв. 2011 | 2010 г. к 2009 г. | 3 кв. 2011 г. к 2010 г. | 2010 г. к 2009 г. | 3 кв. 2011 г. к 2010 г. |
| 1 квартал | 6840 | 7408 | 7368 | 568 | -40 | 108,30 | 99,46 |
| 2 квартал | 10292 | 10524 | 10520 | 232 | -4 | 102,25 | 99,96 |
| 3 квартал | 10642 | 11120 | 11210 | 478 | 90 | 104,49 | 100,81 |
| 4 квартал | 12770 | 13994 |  | 1224 |  | 109,58 |  |
| Итого за год | 40544 | 43046 |  | 2502 |  | 106,17 |  |

Таблица 2.9

Информация о выполнении плана по оптовому товарообороту ТОО

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Прошлый 2009 год | 2010 год | | | Отклонение | | 2010 год в % к прошлому году |
|  |  | План | Факт | % выполнения | От плана | От прошлого года |  |
| 1.Оптовый товарооборот с участием в расчетах: |  |  |  |  |  |  |  |
| в действующих ценах | 40544 | 43500 | 43046 | 99,0 | -454 | 2502 | 106,17 |
| в сопоставимых ценах | 40544 | - | 39133 | - | - | -1411 | 0,965 |

Данные таблицы 2.8 свидетельствуют о наличии положительной динамики оптового оборота ТОО «Ново-Альджанский». Пики подъема и спада спроса на продукцию ТОО «Ново-Альджанский», реализуемую через склад ТОО «Ново-Альджанский» совпадают с сезонностью продаж в рознице. В 2010 году оптовый товарооборот склада ТОО «Ново-Альджанский» возрос на 6,17%. Самым большим товарооборотом отличается 4 квартал каждого года в исследуемом периоде, наименьшим - 1 квартал. Самый высокий темп прироста - 9,58% наблюдался в четвертом квартале 2010 года.

В таблице 2.9 представлена информация о выполнении плана по оптовому товарообороту ТОО «Ново-Альджанский»в 2010 году.

План оптового товарооборота ТОО «Ново-Альджанский»недовыполнен на 1% или на 454 тыс. тг. По сравнению с прошлым годом его объем возрос на 2502 тыс. тг., что составляет 6,17%.

Рост оптового товарооборота в динамике произошел за счет увеличения объема продаж, большое влияние оказало также повышение оптовых продажных цен. Индекс продажных цен по оптовому товарообороту в отчетном году к прошлому составил 1,10 раз.

Пересчитаем фактический его объем за отчетный год в сопоставимые продажные цены: 43046/1,10 = 39133 тыс. тг.

Таким образом, повышение продажных цен на товары обеспечило прирост оптового товарооборота на 3913 тыс. тг. (43046 - 39133), что составляет 10% к фактическому его объему за прошлый год.

Анализ выполнения плана и динамики оптового товарооборота проводят не только за год, но и по кварталам. Это помогает установить, как ритмично развивается реализация, как равномерно удовлетворяется спрос покупателей на товары. Для оценки равномерности и ритмичности развития товарооборота следует изучить выполнение плана и его динамику.

Для определения равномерности и ритмичности развития товарооборота следует изучить выполнение плана и его динамику по кварталам, составив аналитическую таблицу. В таблице 2.10 представлена ритмичность развития оптового товарооборота ТОО «Ново-Альджанский» в 2011 году в действующих ценах, тыс. тг.

Таблица 2.10. Ритмичность развития оптового товарооборота ТОО «Ново-Альджанский»в 2011 году в действующих ценах, тыс. тг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Кварталы | Фактически за прошлый год | Отчетный год | | | Отклонение | | в % к прошлому году |
|  |  | План | Фактически | % выполнения плана | от плана | от прошлого года |  |
| 1 квартал | 7408 | 7450 | 7368 | 98,90 | -82 | -40 | 99,46 |
| 2 квартал | 10524 | 10600 | 10520 | 99,25 | -80 | -4 | 99,96 |
| 3 квартал | 11120 | 11300 | 11210 | 99,20 | -90 | 90 | 100,81 |
| 4 квартал | 13994 | 14150 |  |  |  |  |  |
| Всего за год | 43046 | 43500 |  |  |  |  |  |

Под сезонными колебаниями понимают такие изменения уровня динамического ряда, которые вызывают влияниями времени года.

В настоящее время существует много различных методов, с помощью которых осуществляются анализ квартальных объемов товарооборота. Наиболее простым и достаточно надежным является метод относительной средней. При данном методе допустима сопоставимость товарооборота только внутри года. Для расчета используем данные о квартальном обороте за 3 года.

Сначала определяется среднеквартальный оборот за каждый год:

Тквj=Тj/4

Тквj -среднеквартальный товарооборот j-го года, тг.

Тj - объем товарооборота j-го года, тг.

Оптовый рынок морепродуктов имеет хороший потенциал, но в тоже время достаточно насыщен и дифференцирован. Отсюда следует, что захват 10% рынка потребует четко разработанной стратегии и больших финансовых ресурсов.

Необходимо принять меры для повышения уровня оптового товарооборота, при помощи выбора надежных компаний-партнеров. Также необходимо разработать маркетинговую стратегию для продвижения товара на рынке с уклоном на повышение качества питания.

Одна из мер привлечения дополнительных денежных ресурсов и ускорения товарооборота является разработка сбалансированной факторинговой политики.

В целом для анализа дебиторской задолженности необходимо привлечь данные о сроках ее погашения, сложившихся в прошедших периодах, о наличии маловероятной ко взысканию и нереальной задолженнояти. Замедление оборачиваемости дебиторской задолженности влечет за собой сокращение притока денежных средств. Между поступлением денежных средств, объемом реализации и изменением остатков дебиторской задолженности существует следующая зависимость:

Суммы поступлений=Объем реализации+Дебиторская задолженность на начало периода - Дебиторская задолженность на конец периода.

Чтобы установить сумму денежных поступлений , необходимо определить дебиторскую задолженность по состоянию на конец прогнозируемого периода. С этой целью можно использовать формулу оборачиваемости:

Од.з.\*t

Тд.з.= ----------- ( )

В ;

где, Тд.з. - период оборота дебиторской задолженности;

Од.з. - средние остатки дебиторской задолженности;- длительность анализируемого периода;

В - выручка от реализации продукции.

Если ожидается, что в предстоящем периоде характер расчетов с покупателями не изменится, допустимо воспользоваться рассчитанным ранее значением длительности погашения ебиторской задолженности.

И тогда средние остатки дебиторской задолженности в прогнозируемом периоде можно рассчитать по формуле:

Тд.з.\*В

Од.з.= -------- ( )

t

Для более надежного определения средних остатков задолженности дебиторов надо учесть характер расчетов предприятия с покупателями (соотношение последующей и предварительной оплаты). Более точный расчет предполагает использование в числителе формулы выручки, получаемой на условиях последующей оплаты. Поскольку прогнозировать данное соотношение на перспективу достаточно сложно, можно воспользоваться сложившимися соотношениями. Если такую информацию получить затруднительно или в составе выручки значительную часть составляют расчеты с покупателями на условиях последующей оплаты, в числителе может использоваться общий прогнозируемый объем продаж.

Для определения конечных остатков дебиторской задолженности на предстоящий период, например, квартал, поступают следующим образом. К начальной задолженности покупателей прибавляют ожидаемый объем продаж и вычитают ожидаемые суммы денежных поступлений.

3. Совершенствование механизма управления дебиторской задолженностью на примере ТОО «Ново-Альджанский»

.1 Рефинансирование дебиторской задолженности и ее оптимизация в ТОО «Ново-Альджанский»

Для ускорения перевода дебиторской задолженности в иные формы оборотных активов, предприятия, будь это денежные средства или высоколиквидные долгосрочные (краткосрочные) ценные бумаги применяется рефинансирование дебиторской задолженности.

Выделяют два вида рефинансирования дебиторской задолженности - факторинг и форфейтинг.

Факторинг, как и многие другие финансовые инструменты пришел с Запада. Это английское слово factoring идет от factor (фактор)-комиссионер, агент, посредник, и означает выкуп дебиторской задолженности поставщика товаров (услуг) с принятием на себя обязанностей по их взысканию и риска неплатежа. Поставщик продает дебиторскую задолженность (accounts receivable), то есть те суммы, которые покупатели должны фирме, специализированному финансовому институту - факторинговой компании, которая в свою очередь именуется фактором. Отличие Фактора от других агентов, например в том, что он вступает во владение долгом, то есть поставщик теряет права собственности на дебиторскую задолженность.

Факторинг представляет собой разновидность торгово-комиссионной операции, которая включает в себя инкассирование дебиторской задолженности, кредитование оборотного капитала, гарантии кредитных и валютных рисков, а также информационное, страховое, бухгалтерское, консалтинговое и юридическое сопровождение поставщика.

Факторинг - незаменимый финансовый инструмент для новых и небольших компаний, а также для фирм, выбравших банковские лимиты кредитования, потому что факторинг - беззалоговая форма финансирования, для которой не нужно наличие кредитной истории [29, с.299-309].

Итак, рассмотрим преимущества факторинга для поставщика:

возможность пополнения оборотных средств;

ускорение оборачиваемости оборотных средств;

расширение ассортимента, что повлечет приток новых покупателей;

предоставление более льготных условий оплаты для покупателей;

рост объема продаж, а значит рост прибыли;

улучшение структуры баланса - появляется возможность взять кредит, например, для расширения производственных мощностей или начала работы с новой группой товаров;

Операцией, близкой к факторингу, является форфейтинг. Однако, в отличие от него, форфейтинг - однократная операция, связанная с взиманием денежных средств путем продажи приобретенных прав на товары и услуги. Форфейтинг получил распространение в конце 1950х- начале 1960-х г.г. в связи с развитием международной торговли, требующей увеличения сроков коммерческого кредитования.

Форфейтинг осуществляется по такой схеме: Банк (форфейтор) выкупает у экспортера (продавца) денежное обязательство импортера (покупателя) оплатить купленный им товар сразу же после поставки товара и сам производит досрочную, полную или частичную оплату стоимости товара экспортеру. В последующем, денежные средства банку-форфейтору в оплату товара перечисляет, уплачивает импортер, покупатель, уведомленный, что оплату за него произвел форфейтор. За досрочную оплату банк-форфейтор взимает с экспортера проценты. По своей сути форфейтинг похож на международный факторинг.[30;31]

Таким образом, резюмируя вышесказанное, для рефинансирования дебиторской задолженности на предприятии ТОО «Ново-Альджанский», рекомендуется использование факторинга.

К основным преимуществам использования факторинга на предприятии ТОО «Ново-Альджанский» можно отнести:

- большое количество предлагаемых факторинговых услуг;

гибкие дисконтные ставки;

снижение рисков невозврата дебиторской задолженности - отнесение дебиторской задолженности в разряд просроченной;

увеличение товарооборота;

уменьшение разрывов во времени;

привлечение дополнительных ресурсов с возможностью инвестирования (возможность вложения в краткосрочные финансовые инструменты).

Для предприятия ТОО «Ново-Альджанский» форфейтинг является менее выгодной операцией, так как:

форфейтинг - это разновидность факторинга только на международном уровне;

необходимо применение использования собственных векселей;

риски при погашении векселей (риск ликвидности векселя на момент погашения);

имеет место высокий размер дисконта;

миссия предприятия: завоевание, в первую очередь, казахстанского рынка, а не международного;

необходимо изменить организационную структуру предприятия (создать отдел ценных бумаг, подразделения по учету собственных векселей);

в Республике Казахстан несовершенство данной операции.

ТОО «Ново-Альджанский»- это торговое предприятие, специализирующееся на оптовой торговле мукомольной продукцией. Свою деятельность ТОО «Ново-Альджанский» осуществляет посредством организации оптовой торговли со склада мукомольной продукции. Так как в качестве стратегической цели предприятия выделено следующее - захват 10 % доли оптового рынка города за счет развития сети розничных магазинов и оптовой торговли рыбопродуктами, то предприятие в ближайшей перспективе планирует заключить факторинговые договора с двумя компаниями, для мобилизации дополнительных денежных ресурсов, требуемых для развития стратегических правлений. Для выбора более выгодной стратегии, а соответственно получения большей прибыли произведем сравнение двух факторинговых компаний, учитывая существенный фактор, характерный для данной отрасли: преобладание дебиторской задолженности со сроком исполнения < 12 месяцев.

Таблица 3.1 Общая характеристика двух факторинговых компаний

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Факторинговая Компания ТОО «Продакт» | Размер дисконта | Сроки платежа дебиторской. задолженности | Требования к финансовому состоянию |
|  | 9% | До 18 д. | До 3 рабочих дней |
|  | 11% | От 19-52 д. | До 3 рабочих дней |
|  | 12% | 52-170 д. | До 3 рабочих дней |
|  | 17% | Свыше 171 д. | До 3 рабочих дней |
| Факторинговая Компания ТОО «ТКС» | Размер дисконта | Сроки платежа деб. задолженности | Сроки подготовки заключений о финансовом положении компании-партнеров |
|  | 6,5% | До 20 д. | До 7 рабочих дней |
|  | 8,0% | От 21-60 д. | До 7 рабочих дней |
|  | 17% | 61-130 д. | До 7 рабочих дней |
|  | 19% | Свыше 131 д. | До 7 рабочих дней |
|  | \* Взимается комиссия за обслуживание счета, если >61д. | | |

Проведя комплексный анализ двух факторинговых компаний.

Руководство ТОО «Ново-Альджанский» приняло решение о заключении договоров сразу с двумя факторинговыми компаниями, так как политика общества направлена на работу с клиентами, у который очень маленькие временные разрывы погашения дебиторской задолженности (до 60 дней).

В данном случае выгодно переуступить требования компаний ТОО «Корн» и ТОО «ТК», так как сроки погашения очень маленькие, средний размер дебиторской задолженности самый высокий, а размер дисконта при переуступки в данном случае составит не больше 8% от размера дебиторской задолженности. Но у данной факторинговой компании есть один существенный недостаток - срок рассмотрения в отличие от второй факторинговой компании.

Таблица 3.2

Характеристика компаний-партнеров ТОО «Ново-Альджанский»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименов-ие предприятия | Сроки погашения дебит-ой задолж-ти | Средний размер дебит-ой задолжти | Репутация на рынке | Фин-ое сост-ие | Кол-во факторов просрочки дебит-ти задолж-ти за год |
| ТОО «Корн» | 20-45 | 300 т.тг. | Хор. | Стабильное | 5 |
| ТОО «Заря» | 70-105 | 200 т.тг. | Удв. | Среднее | 3 |
| ТОО «ТК» | 10-25 | 385 т.тг. | Удв. | Стабильное | 4 |
| ТОО «КТ» | 70-90 | 150 т.тг. | Норм. | Среднее | 1 |
| ТОО «Лайф» | 125-200 | 200 т.тг. | Хор. | Среднее | 3 |

Дисконтная политика ТОО «Продакт» направлена на работу с большими разрывами разрывы погашения дебиторской задолженности, данной компании экономически выгодно сделать переуступить требования по погашению дебиторской задолженности таких компаний, как: ТОО «Заря», ТОО «КТ», ТОО «Лайф», так как у данных компаниях достаточно большие разрывы во времени, но в тоже время средние суммы дебиторской задолженности значительно меньше. Следовательно, при выборе данной факторинговой компании (ТОО «Продакт») потери при дисконте, а так же с учетом размера дебиторской задолженности будут значительно ниже, чем, у факторинговой компании ТОО «Продакт».

Для решения проблем управления дебиторской задолженностью в ТОО «Ново-Альджанский» можно предложить:

) для контроля и планирования дебиторской задолженности на предприятии должна быть налажена работа по получению следующей информации:

- данные о выставленных дебиторам счетах, которые не оплачены на настоящий момент;

- время просрочки платежа по каждому из счетов;

размер безнадежной и сомнительной дебиторской задолженности, оцененной на основании установленных внутрифирменных нормативов;

кредитная история контрагента (средний период просрочки, средняя сумма кредита).

) Снизить риск несвоевременного возврата денежных средств и возникновения убытков можно, заключив договор страхования дебиторской задолженности. Данный способ можно рассматривать, как альтернативу факторингу. Страхование дебиторской задолженности предполагает страхование риска убытков от несвоевременного возврата денежных средств покупателем или его банкротства. Безусловно, страхование дебиторской задолженности со временем станет нормой для многих российских компаний. Заключение договора страхования позволит не только провести обоснованную оценку кредитных рисков компании, но и переложить сами риски на страховую компанию.

Таким образом, рекомендуемые выше положения, которые могли бы лечь в основу политики управления дебиторской задолженностью в ТОО «Ново-Альджанский» позволят предприятию избежать убытков, связанных со списанием безнадежной и взысканию дебиторской задолженности, повысить эффективность расчетов с покупателями.

Для оптимизации дебиторской задолженности было предложено рефинансирование задолженности с помощью операции факторинга. Основными целями данного решения является, во-первых, сокращение временных разрывов, во-вторых, привлечение дополнительных ресурсов, в третьих, повышение маневренности предприятия.

Использование факторинга не представляет никаких сложностей для предприятия ТОО «Ново-Альджанский» с точки зрения процедуры внедрения: документооборот в компании остается прежним, бухгалтерский учет не меняется; единственное, что потребуется сделать - единовременно уведомить покупателей о необходимости платить по новым реквизитам.

Таким образом, составим алгоритм действий по внедрению операций факторинга на предприятие ТОО «Ново-Альджанский».

Схема действий по внедрению факторинга на предприятие ТОО «Ново-Альджанский».

1. Изучение понятия факторинга, основных принципов и примеров применения в Казахстане;

2. Анализ дебиторской задолженности на предприятии ТОО «Ново-Альджанский» с целью возможности применения факторинга;

. Создание подразделения по управлению дебиторской задолженности;

. Создание департамента анализа предприятий-партнеров (отдела рисков по работе с проблемной задолженностью, отдела финансового анализа);

. Разработка методологии финансового анализа компаний-партнеров;

6. Анализ предприятий-контрагентов по региональному признаку (данный признак поможет более точно спрогнозировать время восстановления лимита дебиторской задолженности, установленного согласно заключению по финансовому анализу);

7. Разработка рейтинговой оценки компаний-партнеров для установления лимитов по дебиторской задолженности;

8. Разработка критериев создания лимитов на проблемную дебиторскую задолженность по ряду предприятий;

. Разработка бюджета дебиторской задолженности;

. Анализ факторинговых компаний (анализ стратегий);

. Разработка мер по расширению продукции;

12. Обучение сотрудников новым действиям, которые необходимо осуществлять в соответствии со схемой факторинга.[]

Выгоды факторинга для предприятия ТОО «Ново-Альджанский» состоят в следующем:

. финансирование без залога;

2. пополнение оборотных средств;

. сокращение кассовых разрывов;

. увеличение отсрочки платежа;

. рост объема продаж;

. возможность выхода на новые рынки;

. улучшение балансовых показателей - уменьшение дебиторской задолженности без увеличения кредиторской;

. комиссию можно заложить в цену реализации товара;

. страхование риска несвоевременного платежа.

Наряду с факторингом для предприятия ТОО «Ново-Альджанский» ещё одной мерой для сокращения объемов дебиторской задолженности является введение системы стимулирования, то есть необходимо разработать стратегию мотивации персонала по работе с дебиторской задолженностью.

Результатом применения данной стратегии будет повышение мотивации работников ТОО «Ново-Альджанский», занятых дебиторской задолженностью, и, как следствие, уменьшение задолженности.

Например, можно разработать систему бонусов/штрафов в конце каждого квартала за сокращение/превышение безнадежной дебиторской задолженности.

Для разработки целостной системы стимулирования необходимо:

1. Определить политику и цели стимулирования.

2. Исследовать существующую на предприятии ТОО «Ново-Альджанский» систему стимулирования, выявить её «+» и «-»;

. Спроектировать новую систему стимулирования работников, занятых с дебиторской задолженностью;

. Разработать формы стимулирования;

5. Разработать и оформить текст «Положение о стимулировании персонала»;

6. Утвердить «Положение о стимулировании»;

Рассмотрим каждый этап разработки системы стимулирования отдельно.

1. Определение политики и целей стимулирования

На данном этапе необходимо определиться с политикой стимулирования и определить цели системы стимулирования. Именно соответствие этим целям является тем критерием, который определяет включение того или иного основания в систему стимулирования. Реализуемая стратегия развития предприятия является основанием для формирования перечня оснований стимулирования, то есть благоприятных для компании действий работников, которые будут поощряться системой стимулирования, и деструктивных, при которых будут применяться взыскания.

. Исследование существующей на предприятии ТОО «Ново-Альджанский» системы стимулирования, выявление её «+» и «-».

Другими словами необходимо обследовать сложившуюся и функционирующую систему стимулирования.

Следует составить перечни всех ранее использовавшихся в компании оснований для стимулирования и форм стимулирования (получение грамот за заслуги различного рода, премирование и т.д.) Данные перечни составляются для взысканий и поощрений отдельно. Материалом для обследования системы стимулирования являются распорядительные документы (приказы и распоряжения).

. Проектирование новой системы стимулирования работников, занятых с дебиторской задолженностью

Третий этап состоит в проектировании новой системы стимулирования. Список всех фактически применявшихся оснований стимулирования (результат второго этапа), подвергается ревизии - те основания, которые неактуальны в текущей стратегической ситуации и не соответствуют целям системы стимулирования (результат первого этапа), вычеркиваются из списка. В список добавляются новые основания стимулирования, важные с точки зрения текущей стратегии развития.

. Разработка форм стимулирования

Четвертый этап заключается в проектировании форм стимулирования. Полученные на втором этапе перечни форм поощрений и взысканий подвергаются ревизии - из них вычеркиваются формы, признанные неэффективными, не соответствующими целям организации, и добавляются новые, которые действительно могут повысить эффективность системы стимулирования персонала ТОО «Ново-Альджанский». Возможно, необходимо положить в основу системы стимулирования работников отдела по управлению дебиторской задолженностью принцип установления прямой зависимости между размером оплаты и объемом реализации.

. Разработка и оформление текста «Положение о стимулировании персонала»

На данном этапе производится разработка и оформление текста «Положение о стимулировании персонала». Вместе с текстом Положения готовится проект приказа о вводе в действие Положения и о порядке его изменения.

. Утверждение «Положения о стимулировании»

На завершающем этапе «Положение о стимулировании» утверждается.

Подводя итог предложенным мерам по оптимизации управления работы с дебиторской задолженностью, сформулируем вывод.

Предприятие ТОО «Ново-Альджанский» добьётся следующих результатов: во-первых, расширения доли на рынке, во-вторых, повышения доходов за счет получения дополнительных финансовых ресурсов при использовании факторинга, в-третьих, улучшения финансового состояния предприятия в общем, а именно: улучшения таких важных показателей, как время оборачиваемости дебиторской задолженности (снижения), ликвидность (повышения), коэффициент автономии (повышения) и отношение дебиторской задолженности к кредиторской.

Описанные меры повысят конкурентоспособность ТОО «Ново-Альджанский» на рынке и сделают предприятие более привлекательным для компаний-партнеров и инвесторов.

Кроме того, следует отметить, что в условиях рыночной экономики необходимость прогнозирования денежных средств становится действительно актуальной задачей. В мировой учетно-аналитической практике, пишет Ковалев В.В., известны различные методики прогнозирования, тем не менее можно выделить некоторые общие их черты. [11, с.112] Данный участок работы финансового менеджера сводится к исчислению возможных источников поступления и оттока денежных средств. Используется та же схема, что и в анализе движения денежных средств, только для простоты некоторые показатели можно агрегировать.

Поскольку большую часть показателей достаточно трудно спрогнозировать с большой точностью, нередко прогнозирование денежного потока сводят к построению бюджетов денежных средств в планируемом периоде, учитывая лишь основные составляющие потока: объем реализации, долю выручки за наличный расчет, прогноз кредиторской задолженности и др.

Прогноз осуществляется на какой-то период в разрезе подпериодов: год - в разрезе кварталов, год - в разрезе месяцев, квартал - в разрезе месяцев и т.п.

В любом случае процедуры методики прогнозирования выполняются в такой последовательности:

прогнозирование денежных поступлений по подпериодам;

прогнозирование оттока денежных средств по подпериодам;

расчет чистого денежного потока (излишек/недостаток) по подпериодам;

определение совокупной потребности в краткосрочном финансировании в разрезе подпериодов.

Более точный расчет при расчете ожидаемых денежных поступлений на первом этапе предполагает классификацию дебиторской задолженности по срокам ее погашения. Такую классификацию можно выполнить путем накопления статистики и анализа фактических данных о погашении дебиторской задолженности за предыдущие периоды. Анализ рекомендуется проводить в разрезе месяцев. Таким образом можно установить усредненную долю дебиторской задолженности со сроком погашения соответственно до 30-ти, 60-ти, 90 дней и т.д. При наличии других существенных источников поступления денежных средств (прочая реализация, внереализационные операции) их прогнозную оценку делают методом прямого счета; полученную сумму добавляют к сумме денежных поступлений от реализации за данныйподпериод. На втором этапе рассчитывают отток денежных средств. Основным его элементом является погашение кредиторской задолженности.

Третий этап является логическим продолжением двух предыдущих: путем сопоставления прогнозируемых денежных поступлений и выплат рассчитывают чистый денежный поток. На четвертом этапе рассчитывают совокупную потребность в краткосрочном финансировании. Смысл заключается в определении размера краткосрочной банковской ссуды по каждому подпериоду, необходимой для обеспечения прогнозируемого денежного потока.

Приведенную методику можно существенно усложнить, в частности, вполне обоснованным могло бы быть прогнозирование безнадежных долгов, что нетрудно учесть при формулировании условия. Рассмотренную модель можно дополнить субмоделями по прогнозированию, например, затрат на сырьё и материалы в разрезе видов продукции. Наконец, подобные расчеты целесообразно выполнять в рамках имитационного моделирования, варьируя параметрами (темп инфляции, изменение цен на сырье, темп наращивания объемов производства и т.п.). Будучи достаточно трудоёмкими при ручной обработке информации, эти расчеты достаточно легко могут быть формализованы и выполнены в среде электронных таблиц, например, при помощи пакета типа Microsoft Excell.

Еще одной из важных задач финансового менеджера является определение оптимального остатка денежных средств, т.е. совокупного остатка на счетах и в кассе. С точки зрения теории инвестирования денежные средства представляют собой один из частных случаев инвестирования в товарно-материальные ценности. Поэтому к ним применимы общие требования. Во-перых, необходим базовый запас денежных средств для выполнения текущих расчетов. Во-вторых, необходимы определенные денежные средства для покрытия непредвиденных расходов. В-третьих, целесообразно иметь определенную сумму свободных денежных средств, чтобы обеспечить возможное или прогнозируемое расширение деятельности.

Таким образом, к денежным средствам можно применить модели, разработанные в теории управления запасами и позволяющие оптимизировать величину денежных средств. А именно, чтобы оценить: а) общий объем денежных средств и их эквивалентов; б) какую их долю следует держать на расчетном счете, а какую в виде быстрореализуемых ценных бумаг; в) когда и в каком объеме осуществлять взаимную трансформацию денежных средств и быстрореализуемых активов.

3.2 Внедрение автоматизированной системы управления дебиторской задолженностью

В свою очередь эффективность использования информации повышается при применении таких методов анализа, как линейное программирование, регрессионный анализ и др. Особое значение информация приобретает для принятия управленческих решений, в том числе по дебиторской задолженности.

В рыночных условиях правила диктуют покупатели и заказчики, которым выгодно сначала получить товар или принять работу, а только потом расплатиться. Для того, чтобы удержать свои позиции на рынке, поставщики и подрядчики следуют желаниям клиентов и все чаще используют коммерческое кредитование, предоставляют отсрочки платежей и т. д. Если факт поставки товара (работ, услуг) не совпадает по времени с получением за них денежных средств, у поставщика (подрядчика) возникает дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность, с точки зрения гражданского права, является имущественным правом, т. е. правом на получение определенной денежной суммы (товара, услуги и т. п.) с должника. Данный вид задолженности отражается в бухгалтерской отчетности в составе активов организации.

В настоящее время нередки случаи неисполнения должниками своих обязательств. За нарушение условий договоров применяются следующие меры гражданско-правовой ответственности: штрафы, пени, неустойки, проценты. Предлагается в целях эффективного управления дебиторской задолженностью приобретение программы «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия» в ТОО Консалтинговая группа «Лекс» как инструмента по организации системной работы с платежами контрагентов, существенно снижающего риски возникновения долгов и предоставляющего возможность эффективного взыскания дебиторской задолженности.

Система «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия» является профессиональным помощником, который в режиме реального времени планирует, контролирует и управляет деятельностью по работе с контрагентами. Снижение дебиторской задолженности возможно только через организацию эффективного взаимодействия с клиентами, которая охватывает не столько юридическую подготовку, сколько контроль и взаимодействие.

Жизненный цикл внедрения программы оптимизации дебиторской задолженности включает в себя фазы создания программного обеспечения.

Кроме того, сам жизненный цикл не является строго линейным, поскольку существует большое количество обратных связей, влияющих на весь проект.

В таблице 3.3 показано упрощенное представление жизненного цикла с учетом временного фактора.

Таблица 3.3 Упрощенное представление жизненного цикла по автоматизации работы с дебиторской задолженностью

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование фазы | Количество дней | |
| Предпроектное обследование | 5 | |
| Аналитическая (разработка требований) | 3 | |
| Фаза проектирования (техническое проектирование) | | 2 |
| Фаза разработки (реализация) | | 2 |
| Фаза тестирования (обработка) | | 24 |
| Фаза внедрения | | 5 |

Из приведенной таблицы видно, что наиболее длительной фазой является фаза тестирования, в результате которой либо осуществится переход на следующий этап (фазу внедрения), либо состоится возвращение на 3 этап жизненного цикла (фазу проектирования). Составим бюджет внедрения программы по автоматизации работы с дебиторской задолженностью на предприятие ТОО «Ново-Альджанский» (таблица 3.4).

Таблица 3.4 Бюджет внедрения программы «УДЗ.СД», тыс.тенге.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование этапа | Стоимость этапа | Непредвиденные расходы |
| Предпроектное обследование | 300 | - |
| Аналитическая (разработка требований) | 150 | - |
| Фаза проектирования (техническоепроектирование) | 200 | - |
| Фаза разработки (реализация) | 200 | - |
| Фаза тестирования (обработка) | 80 | 100 |
| Фаза внедрения | 70 | - |

По условиям контракта с ТОО «Лекс» в первоначальную стоимость программного комплекса входит обучение одного сотрудника, но, проведя анализ потребностей предприятия ТОО «Ново-Альджанский», необходимо обучение трех сотрудников. (таблица 3.5)

Таким образом, расходы на обучение 2 других сотрудников составят 37000 тг. (на третьего сотрудника предоставляется скидка в размере 15% от стоимости обучения, т.е. стоимость обучения ведущего специалиста отдела рисков по работе с проблемной задолженностью составит 17000 тг. (20000 тг.-(20000·0,15)).

Таблица 3.5 Затраты предприятия ТОО «Ново-Альджанский» на обучение сотрудников программе автоматизации по работе с дебиторской задолженностью

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Должность | Количество дней | Количество часов | Стоимость обучения, тг. |
| Заместитель начальника отдела по управлению дебиторской задолженностью | 5 | 150 | - |
| Ведущий специалист отдела по управлению дебиторской задолженностью | 5 | 150 | 20000 |
| Ведущий специалист отдела рисков по работе с проблемной задолженностью | 5 | 150 | 17000 |

Таким образом, расходы на обучение 2 других сотрудников составят 37000 тг. (на третьего сотрудника предоставляется скидка в размере 15% от стоимости обучения, т.е. стоимость обучения ведущего специалиста отдела рисков по работе с проблемной задолженностью составит 17000 тг. (20000 тг.-(20000·0,15).

По окончанию обучения состоится итоговый контроль сотрудников в виде тестирования на предмет усвоения программы, в случае, положительного результата, по итогу года - премирование, в противном случае - с заработной платы сотрудника, не сдавшего тест, ежемесячно равными долями будет вычтена стоимость обучения.

При внедрении программы автоматизации работы с дебиторской задолженностью «УДЗ. СВ» на предприятии ТОО «Ново-Альджанский» ежемесячно будет экономия средств. Обоснуем данное утверждение посредством таблиц 3.6 и 3.7.

Таблица 3.6 Плановая структура Отдела по управлению дебиторской задолженностью и Отдела рисков по работе с проблемной задолженностью без применения автоматизированной системы

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Должность | | | Заработная плата, тыс.тг. | Время обработки одного предприятия, час. |
| 1 | | | 2 | 3 |
| Отдел по управлению дебиторской задолженностью | | | | |
| Начальник отдела | | 100 | | 1 |
| Заместитель начальника отдела | 75 | | | 1,5 |
| Ведущий специалист | 50 | | | 2 |
| Главный специалист | 35 | | | 2 |
| Главный специалист | 35 | | | 2 |
| Отдел рисков по работе с проблемной задолженностью | | | | |
| Начальник отдела | 90 | | | 2 |
| Заместитель начальника отдела | 60 | | | 3 |
| Ведущий специалист | 40 | | | 3,5 |
| Главный специалист | 30 | | | 3,5 |

При использовании автоматизированной системы по управлению дебиторской задолженностью структуру Отделов необходимо изменить.

Таким образом, при использовании автоматизированной системы «УДЗ. СВ», предприятие ТОО «Ново-Альджанский» добьется экономии времени обработки одного предприятия каждым сотрудником на 30%, а также в результате сокращения трёх должностей - ежемесячной экономии 100 тыс.тг. (35тыс.тг.+35тыс.тг.+30 тыс.тгб.).

Таблица 3.7 Плановая структура Отдела по управлению дебиторской задолженностью и Отдела рисков по работе с проблемной задолженностью при использовании автоматизированной системы «УДЗ. СВ»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Должность | Заработная плата, тыс.тг. | Время обработки одного предприятия, час. |
| Отдел по управлению дебиторской задолженностью | | |
| Начальник отдела | 100 | 0,3 |
| Заместитель начальника отдела | 75 | 0,45 |
| Ведущий специалист | 50 | 0,6 |
| Отдел рисков по работе с проблемной задолженностью | | |
| Начальник отдела | 90 | 0,6 |
| Заместитель начальника отдела | 60 | 0,9 |
| Ведущий специалист | 40 | 1,05 |

Кроме того, с учетом сокращения временной обработки дебиторской задолженности у предприятия ТОО «Ново-Альджанский» появится возможность добавить ещё два предприятия-партнера. Внедрение данной программы даст возможность снижения рисков невозврата дебиторской задолженности, снижения просрочек, а также «УДЗ. СВ» позволит сделать снижение резервов на безнадежную дебиторскую задолженность.

В результате всестороннего анализа дебиторской задолженности на предприятии ТОО «Ново-Альджанский» была разработана рейтинговая система отнесения предприятия-партнера к той или иной степени надежности.(таблица 3.8)

Таблица 3.8 Рейтинговая система

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Название | Рейтинг | Синтетический коэффициент финансового анализа, балл |
| Сверх надежный | ААА | 80-100 |
| Надежный | BBB | 50-79 |
| Рисковый | CCC | 30-49 |
| Безнадежный | DDD | Менее 30 |

Применим рейтинговую систему для компаний-партнеров предприятия ТОО «Ново-Альджанский», добавив два потенциальных предприятия-партера (таблица 3.9).

Таблица 3.9 Рейтинговая оценка компаний-партнеров

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование предприятия | Рейтинг | Синтетический коэффициент финансового анализа, балл |
| ТОО «Корн» | BBB | 69 |
| ТОО «Заря» | CCC | 48 |
| ТОО «ТК» | CCC | 46 |
| ТОО «КТ» | BBB | 70 |
| ТОО «Лайф» | BBB | 68 |
| ТОО «Продакт» | AAA | 90 |
| ТОО «ССС» | BBB | 70 |

Более совершенная модель финансового анализа, представленная в таблице 3.8, позволяет минимизировать риски невозврата дебиторской задолженности, а также проводить более глубокий финансовый анализ и сократить издержки на обработку отчетности.(таблица 10)

Данная программа позволяет плучать сводные данные, которые также будут представлены в виде таблицы 3.10.

Таблица 3.10

Анализ дебиторской задолженности по срокам ее возникновения

|  |  |
| --- | --- |
| Срок | Наименование компании-партнера |
| От месяца до 6 месяцев | ТОО «Корн», ООО «Заря», ТОО «ТК», ТОО «КТ» |
| От 6 месяцев до года | ТОО «Лайф» |
| От года до 3 лет | - |

Установка программы «УДЗ. СВ» позволит обеспечить:

контроль деятельности специалистов в режиме on-line (надлежащее исполнение своих обязательств, выдача заданий для каждого пользователя с выводом результатов и комментариев ответственных лиц);

подробное описание процесса управления дебиторской задолженностью с соответствующими формами документов;

инвентаризацию дебиторской задолженности в режиме реального времени;

экономия существенных денежных средств на привлечении внешних специалистов;

возможность принимать управленческие решения на основании автоматически формируемых программой аналитических отчетов;

Функциональные возможности системы «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия»:

1. Одновременное объединение нескольких пользователей с различными функциональными обязанностями.

2. Возможность контролировать и управлять работой сотрудников менеджменту компании (сквозная цепочка вертикальных взаимоотношений: руководитель - начальник юридического отдела - юрист - бухгалтер) посредством выдачи заданий для каждого пользователя и выводом результатов и комментариев ответственных лиц;

. Импорт данных из бухгалтерских программ, существенно сокращающий время на внесение информации о контрагенте;

. Поэтапная работа с задолженностью, сопровождаемая проверкой качества, сроков работ и истории взаимоотношений с контрагентами;

. Качественная правовая поддержка, позволяющая аргументировано доказывать и обосновывать свои действия: готовые образцы и примерные тексты, договоры и процессуальные документы, оптимизирующие процесс подготовки документов по взысканию задолженности;

. Автоматические напоминания, информирующие о наступлении сроков платежей, о заданиях поступающих от руководства и старших сотрудников;

Программный продукт «Управление дебиторской задолженностью. Сетевая версия» подразумевает осуществление работы с программой одновременно несколькими пользователями с различными задачами (функциональными обязанностями и правами доступа к полному объёму информации). Для каждого из пользователей определен объём работ, который он должен осуществлять.



Рисунок 3.1 Программа «УДЗ. СВ»

Этапы процесса востребования дебиторской задолженности в соответствии с УДЗ.СВ. Весь процесс по управлению дебиторской задолженностью можно разделить на следующие этапы, которые и содержит УДЗ.СВ:

. Начало работы с контрагентом (первый этап - ввод справочной информации). Начинать работу с контрагентами необходимо с того момента, как был заключен договор с условиями об отсрочке платежа, даже если нет первичной информации о том, что этот контрагент может ненадлежащим образом исполнить свои обязательства в сроки, определенные договором.

На этом этапе специалисту, ответственному за работу с контрагентами, необходимо владеть информацией относительно «параметров» задолженности (наименование контрагента, обязательство, из которого возникла задолженность, предмет договора, срок его исполнения), которые непосредственно используются при оформлении сопутствующих документов.

Работа на данном этапе заключается в следующем.

Пользователь - бухгалтер, помощник бухгалтера, иное лицо, работающее с бухгалтерскими программами и имеющее возможность заполнять первичные сведения относительно контрагентов, должен точно заполнить все параметры диалоговых окон «Параметры задолженности» и «Контрагенты». Уже на этом этапе пользователь имеет возможность получить подсказки высококвалифицированных специалистов Консалтинговой группы «Лекс»:

относительно действий, которые необходимо совершить пользователю по вводу информации; - на что в первую очередь необходимо обратить внимание;

какие данные имеют первостепенное значение;

какие действия, направленные на своевременное погашение дебиторской задолженности, необходимо осуществить уже на этом этапе (при этом пользователю будет предложена вся информация, необходимая для совершения этого действия, в том числе, подробные комментарии специалиста и контактная информация по контрагенту).

. Переговоры с контрагентом. Данный этап открывает процесс работы по взысканию дебиторской задолженности, который подразумевает текущую работу по этой задолженности, переходящую от одного этапа к другому, и начинается он со дня наступления сроков погашения задолженности и не оплаты этого долга со стороны дебитора.

Пользователь - юрист, помощник юриста, стажер, иное лицо, в обязанности которого входит правовая поддержка деятельности организации. Данный пользователь имеет возможность сразу же (не теряя драгоценного времени) приступить к работе по управлению дебиторской задолженностью на основании тех сведений и информации, которая была введена в программу предыдущим пользователем. Так, УДЗ.СВ подскажет пользователю о наступлении сроков оплаты, о действиях, которые необходимо выполнить, на что прежде всего необходимо обратить внимание. В свою очередь, имея перед собой всю информацию относительно данной сделки и самого контрагента, юрист в сроки, предусмотренные договором, следуя подсказки высококвалифицированного специалиста, заложенной в программе, делает звонок контрагенту. Ведь в противном случае должник может подумать, что сумма задолженности для кредитора не важна, либо у него отсутствует соответствующий контроль, или кредитор боится портить с ним отношения, что, в свою очередь, и может повлечь неоплату долга.

. Досудебный порядок востребования дебиторской задолженности. Если должник не соблюдает условия по оплате, УДЗ.СВ подсказывает пользователю о том, что необходимо перейти к другому этапу работы с просроченной дебиторской задолженностью, так называемому, досудебному порядку урегулирования спора, который заключается в урегулировании спорных вопросов между кредитором и должником до фактической передачи спора на рассмотрение в арбитражный суд. Досудебный порядок урегулирования спора применяется в случаях, когда он установлен федеральным законом для определенной категории споров, либо такой порядок предусмотрен договором, заключенным между кредитором и должником. В остальных случаях спор может быть передан на рассмотрение арбитражного суда и без соблюдения данного порядка. Досудебный порядок урегулирования спора начинается после того, как должник отказался от погашения задолженности в сроки, установленные сторонами в рамках 2 этапа или должник вообще не принимает никаких мер по погашению этой задолженности (в том числе, не выходит на контакт и т.д.). В УДЗ.СВ данный этап состоит из следующих взаимосвязанных действий:

• подготовка и направление должнику требования об оплате долга;

• подписание с должником соглашения о порядке погашения задолженности, использование иных механизмов, направление на погашение просроченной задолженности (отступное, новация, зачет, уступка прав требования);

• подготовка и направление должнику повторного требования об оплате долга, вытекающего из неисполнения соглашения о порядке погашения задолженности. Претензионная же стадия востребования дебиторской задолженности включает в себя:

подготовку документальной базы для взыскания долга;

составление и направление претензии должнику;

ведение переговоров с должником.

. Подготовка иска. В случае отказа дебитора от погашения задолженности в рамках досудебного порядка урегулирования споров, а также в случае отсутствия с его стороны ответов на предложения кредитора УДЗ.СВ автоматически предлагает пользователю перейти к следующему этапу востребования дебиторской задолженности - подготовка и направление в суд искового заявления и сопровождающих процессуальных документов.

Иск - предъявленное в суд для рассмотрения и разрешения в определенном процессуальном порядке материально-правовое требование одного лица к другому, вытекающее из спорного материально-правового отношения и основанное на определенных юридических фактах. Иск является процессуальным средством защиты нарушенного или оспоренного права, присущим исковой форме судопроизводства. В свою очередь, исковое заявление - это форма выражения иска, письменный документ, соответствующий предмету, основанию и содержанию иска, включающий сведения, предусмотренные законом.

Подготовка и направление в суд искового заявления и процессуальных документов достаточно сложный этап. В УДЗ. СВ он состоит из следующих взаимосвязанных действий:

- подготовка проекта искового заявления;

автоматический расчет штрафных санкций;

- автоматический расчет цены иска;

расчет государственной пошлины;

формирование пакета документов и направление копий искового заявления, и приложенных документов участникам судебного процесса;

- подача иска в суд.

Несмотря на всю сложность данного процесса с точки зрения юридической техники, используя УДЗ.СВ любой пользователь сможет выполнить эту работу максимально эффективно, используя материал правовой базы программы, комментарии и подсказки специалистов, формы процессуальных документов.

Таким образом, посредством УДЗ.СВ работа с организациями-дебиторами и образовавшейся дебиторской задолженностью сводится к переводу ее из одного состояния в другое в соответствии с циклом ее управления, предложенным в описании к данной системе.

Для продолжения деятельности по востребованию задолженности с должника требуется всего лишь перейти на следующий этап, описание которого подробно представлено в этой системе.

В УДЗ.СВ указаны все необходимые действия, направленные на взыскание дебиторской задолженности, изложены требования действующего законодательства и материалы судебно-арбитражной практики, а также представлены формы различных документов, в том числе и процессуальных, и рекомендации по их заполнению.

Заключение

Одной из основных проблем, стоящих перед большинством отечественных предприятий на протяжении многих лет, является их достаточно низкая ликвидность, так как значительную в структуре оборотных активов занимает дебиторская задолженность.

Система управления дебиторской задолженностью требует постоянного контроля по ряду параметров. К ним относятся: время обращения средств, вложенных в дебиторскую задолженность; структура дебиторов по различным признакам; схемы расчетов с покупателями и возможность их унификации; схема контроля за исполнением дебиторами своих обязательств; схема контроля и принципы резервирования сомнительных долгов; система мер, касающихся недобросовествных или неисполнительных покупателей и др. Процедуры принятия решений в отношении многих из упомянутых параметров в основном неформализованные и нарабатываются по мере становления компании.

В представленной дипломной работе раскрыты сущность дебиторской задолженности и процесс ее формирования на предприятии, рассмотрен зарубежный опыт управления дебиторской задолженностью; методы управления и пути совершенствования управления дебиторской задолженностью.

По итогам проведенного исследования сформулированы следующие выводы.

. В общем виде, дебиторская задолженность представляет собой отвлечение из хозяйственного оборота собственных оборотных средств предприятия. Ее обслуживание сопряжено с косвенными потерями, обусловленными следующим:

выведение из оборота части средств в виде дебиторской задолженности вынуждает предприятия компенсировать это за счет заемных средств, прежде всего кредиторской. В силу того, что все источники средств имеют собственную цену, поддержание определенного уровня дебиторской задолженности связано с соответствующими затратами;

возвращаемые должниками денежные средства, как правило, подвержены инфляционному обесценению, что особенно актуально для отечественной экономики с ее высоким уровнем инфляции;

чем дольше период погашения дебиторской задолженности, тем выше вероятность появления безнадежных долгов, а, следовательно, и финансовых потерь предприятия.

. Одним из наиболее эффективных способов сокращения рассмотренных косвенных потерь предприятия может быть использование факторингового обслуживания. В работе представлены преимущества факторинга для исследуемого предприятия.

3. В процессе написания дипломной работы были изучены различные материалы и документы, касающиеся деятельности ТОО «Ново-Альджанский» и отрасли в целом.

4. ТОО «Ново-Альджанский» - это торговое предприятие, специализирующееся на оптовой торговле мукомольной продукцией. Свою деятельность ТОО «Ново-Альджанский» осуществляет посредством организации оптовой торговли со склада.

5. Анализ финансового состояния предприятия позволил выявить следующие основные моменты. Проанализировав финансовое состояние ТОО «Ново-Альджанский», можно сделать ряд заключений: значения коэффициента автономии, соответствующие приведенному ограничению, означают, что все обязательства предприятия могут быть покрыты за счет его собственных средств;

На конец 2011 года наблюдается сокращение плеча финансового рычага с 1,04 до 0,88, что свидетельствует о снижении финансовой зависимости от внешних инвесторов на конец исследуемого периода.

Коэффициент маневренности показывает, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно маневрировать этими средствами.

Высокое значение коэффициента положительно характеризует финансовое состояние предприятия. Оптимальной (рекомендуемой) величиной коэффициента считается значение, равное 0,5 (Кмн = 0,5).

Как видим, рассматриваемое предприятие не может достаточно свободно маневрировать частью собственных средств, независимо от внешних источников финансирования. Положительным моментом является устойчивая динамика роста данного коэффициента.

Из расчетных данных следует, что предприятие обладает достаточной степенью финансовой самостоятельности, так как, значение коэффициента автономии выше критериального.

Положительным моментом может являться увеличение данного показателя в 2011 году по сравнению с результатами 2010 гг.

6. Были предложены и просчитаны конкретные мероприятия, направленные на эффективное управление дебиторской задолженностью. Разработка мероприятий проводилась с учетом анализа основных экономических показателей работы предприятия в 2010 - 2011 гг. и приоритетных направлений повышения эффективности деятельности и снижения величины дебиторской задолженности ТОО «Ново-Альджанский» в рамках плана развития предприятия на предстоящие годы:

\* Внедрение автоматизированной системы управления дебиторской задолженностью.

\* Формирование гибкой ценовой политики предприятия в целях снижения дебиторской задолженности, позволяющее получить прирост прибыли от продаж.

\* Мероприятие по снижению дебиторской задолженности.

Внедрение мероприятий повлечет за собой изменение основных экономических показателей ТОО «Ново-Альджанский» и позволит эффективно управлять дебиторской задолженностью.

Список использованной литературы

1 Дюсембаев К.Ш. Анализ финансового положения предприятия: Учебное пособие.-Алматы: Экономика, 1998.-С.184

2 Бердалиев К. Менеджмент: Курс лекций. - Алматы: Экономика, 2005.-238с.

3 Менеджмент сервиса бытовой и офисной техники/под общ. ред. Н.М.Комарова.- М.: Издательство «Дело и Сервис» 2005.-240с.

Конституция Республики Казахстан

5 Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая и особенная части) - Алматы: ЮРИСТ, 2001. - 329с.

6 Альбеков А.У., Митько О.А. Финансовый анализ предприятия. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. - 416 с.

Анисимова Е. М. Решение задач складских комплексов методом имитационного моделирования. - М.: Брандес, 2007. - 16 с.

Афанасьева Н. В. Финансовые системы и российские реформы. - СПб: СПБУЭиФ, 2006. - 147 с.

Басовский Л. Е. Экономический анализ: Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятии. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 222с.

Учебно-справочное пособие «Разъяснения МСФО. Для действующих брокеров и аудиторов, студентов ВУЗов Центральной Азии, а также для кандидатов на САР и CIPA сертификацию. Перевод с английского Е. Беспалова. Изд. Дом «Кітап».

Ковалев В.В. Управление финансами: Учебное пособие. - М.: ФБК-ПРЕСС, 1998. - 160с.

Назарова В.Л. Бухгалтерский учет: Учебное пособие / Авт. В.Л.Назарова, под ред. С.С.Сатубалдина. - Алматы: Алматы Кітап баспасы, 2009. - 624с.

Налоговый кодекс Республики Казахстан (НК РК)

Бауэрокс Д., Клосс Д. Финансы. - М.:ИНФРА-М, 2008. - 640 с.

Приложение А

Бухгалтерский баланс ТОО «Ново-Альджанский» на 01.01.2010г.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | Коды | | |
| Форма № 1 по ОКУД | | | | 0710001 | | |
| на 1 января 2010 г. | Дата (год, месяц, число) | | | 20 | 01 | 10 |
| Организация: ТОО | | | по ОКПО | 17713230 | | |
| Идентификационный номер налогоплательщика | | | ИНН | 7716123398 | | |
| Вид деятельности: торговля | | | по ОКВЭД | 71100 | | |
| Организационно-правовая форма / форма собственности: частная | | | по ОКОПФ/ОКФС | 34/67 | | |
| Единица измерения: тыс.тг. | | | по ОКЕИ |  | | |
| АКТИВ | | Код стр. | На начало отчетного периода | На конец отчетного периода | | |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | |  |  |  | | |
| Нематериальные активы | | 110 | 0 | 0 | | |
| Основные средства | | 120 | 13950 | 14096 | | |
| Незавершенное строительство | | 130 | 60 | 120 | | |
| Доходные вложения в материальные ценности | | 135 | 0 | 0 | | |
| Долгосрочные финансовые вложения | | 140 | 0 | 0 | | |
| Отложенные налоговые активы | | 145 | 0 | 0 | | |
| Прочие внеоборотные активы | | 150 | 0 | 0 | | |
| ИТОГО по разделу I | | 190 | 14010 | 14216 | | |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | |  |  |  | | |
| Запасы | | 210 | 21855 | 24872 | | |
| сырье, материалы и другие аналогичные ценности | | 211 | 18100 | 20500 | | |
| животные на выращивании и откорме | | 212 | 0 | 0 | | |
| затраты в незавершенном производстве | | 213 | 0 | 0 | | |
| готовая продукция и товары для перепродажи | | 214 | 3554 | 4122 | | |
| товары отгруженные | | 215 | 201 | 250 | | |
| расходы будущих периодов | | 216 | 0 | 0 | | |
| прочие запасы и затраты | | 217 | 0 | 0 | | |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | | 220 | 1860 | 2185 | | |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) | | 230 | 75 | 81 | | |
| покупатели и заказчики | | 231 | 75 | 81 | | |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) | | 240 | 1250 | 1231 | | |
| покупатели и заказчики | | 241 | 1250 | 1231 | | |
| Краткосрочные финансовые вложения | | 250 | 0 | 25 | | |
| Денежные средства | | 260 | 215 | 246 | | |
| Прочие оборотные активы | | 270 | 0 | 0 | | |
| ИТОГО по разделу II | | 290 | 25255 | 28640 | | |
| БАЛАНС (сумма строк 190 + 290) | | 300 | 39265 | 42856 | | |
| ПАССИВ | | Код стр. | На начало отчетного периода | На конец отчетного периода | | |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ | |  |  |  | | |
| Уставный капитал | | 410 | 10000 | 10000 | | |
| Добавочный капитал | | 420 | 4554 | 5307 | | |
| Резервный капитал | | 430 | 4231 | 6593 | | |
| в том числе: резервы, образованные в соответствии с законодательством | |  | 0 | 0 | | |
| Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами | |  | 4231 | 6593 | | |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | | 470 | 500 | 922 | | |
| ИТОГО по разделу III | | 490 | 19285 | 22822 | | |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | |  |  |  | | |
| Займы и кредиты | | 510 | 5000 | 5000 | | |
| Отложенные налоговые обязательства | | 515 | 0 | 0 | | |
| Прочие долгосрочные обязательства | | 520 | 0 | 0 | | |
| ИТОГО по разделу IV | | 590 | 5000 | 5000 | | |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | |  |  |  | | |
| Займы и кредиты | | 610 | 10000 | 10000 | | |
| Кредиторская задолженность | | 620 | 3520 | 3359 | | |
| поставщики и подрядчики | | 621 | 3490 | 3339 | | |
| задолженность перед персоналом организации | | 622 | 0 | 0 | | |
| задолженность перед государственными внебюджетными фондами | | 623 | 0 | 0 | | |
| задолженность по налогам и сборам | | 624 | 0 | 0 | | |
| прочие кредиторы | | 625 | 30 | 20 | | |
| Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов | | 630 | 0 | 0 | | |
| Доходы будущих периодов | | 640 | 706 | 850 | | |
| Резервы предстоящих расходов | | 650 | 754 | 825 | | |
| Прочие краткосрочные обязательства | | 660 | 0 | 0 | | |
| ИТОГО по разделу V | | 690 | 14980 | 15034 | | |
| БАЛАНС | | 700 | 39265 | 42856 | | |

Приложение Б

Бухгалтерский баланс ТОО «Ново-Альджанский» на 01.01.2011г.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | Коды | | |
| Форма № 1 по ОКУД | | | | 0710001 | | |
| на 1 января 2011 г. | Дата (год, месяц, число) | | | 20 | 01 | 11 |
| Организация: ТОО | | | по ОКПО | 17713230 | | |
| Идентификационный номер налогоплательщика | | | ИНН | 7716123398 | | |
| Вид деятельности: торговля | | | по ОКВЭД | 71100 | | |
| Организационно-правовая форма / форма собственности: частная | | | по ОКОПФ/ОКФС | 34/67 | | |
| Единица измерения: тыс. тг. | | | по ОКЕИ |  | | |
| АКТИВ | | Код стр. | На начало отчетного периода | На конец отчетного периода | | |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | |  |  |  | | |
| Нематериальные активы | | 110 | 0 | 0 | | |
| Основные средства | | 120 | 14096 | 15065 | | |
| Незавершенное строительство | | 130 | 120 | 120 | | |
| Доходные вложения в материальные ценности | | 135 | 0 | 0 | | |
| Долгосрочные финансовые вложения | | 140 | 0 | 0 | | |
| Отложенные налоговые активы | | 145 | 0 | 0 | | |
| Прочие внеоборотные активы | | 150 | 0 | 0 | | |
| ИТОГО по разделу I | | 190 | 14216 | 15185 | | |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ | |  |  |  | | |
| Запасы | | 210 | 24872 | 26937 | | |
| сырье, материалы и другие аналогичные ценности | | 211 | 20500 | 22455 | | |
| животные на выращивании и откорме | | 212 | 0 | 0 | | |
| затраты в незавершенном производстве | | 213 | 0 | 0 | | |
| готовая продукция и товары для перепродажи | | 214 | 4122 | 4150 | | |
| товары отгруженные | | 215 | 250 | 332 | | |
| расходы будущих периодов | | 216 | 0 | 0 | | |
| прочие запасы и затраты | | 217 | 0 | 0 | | |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям | | 220 | 2185 | 2800 | | |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) | | 230 | 81 | 200 | | |
| покупатели и заказчики | | 231 | 81 | 200 | | |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) | | 240 | 1231 | 252 | | |
| покупатели и заказчики | | 241 | 1231 | 252 | | |
| Краткосрочные финансовые вложения | | 250 | 25 | 35 | | |
| Денежные средства | | 260 | 246 | 532 | | |
| Прочие оборотные активы | | 270 | 0 | 0 | | |
| ИТОГО по разделу II | | 290 | 28640 | 30756 | | |
| БАЛАНС (сумма строк 190 + 290) | | 300 | 42856 | 45941 | | |
| ПАССИВ | | Код стр. | На начало отчетного периода | На конец отчетного периода | | |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ | |  |  |  | | |
| Уставный капитал | | 410 | 10000 | 10000 | | |
| Добавочный капитал | | 420 | 5307 | 6774 | | |
| Резервный капитал | | 430 | 6593 | 6628 | | |
| в том числе: резервы, образованные в соответствии с законодательством | |  | 0 | 0 | | |
| Резервы, образованные в соответствии с учредительными документами | |  | 6593 | 6628 | | |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | | 470 | 922 | 1930 | | |
| ИТОГО по разделу III | | 490 | 22822 | 25332 | | |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | |  |  |  | | |
| Займы и кредиты | | 510 | 5000 | 5000 | | |
| Отложенные налоговые обязательства | | 515 | 0 | 0 | | |
| Прочие долгосрочные обязательства | | 520 | 0 | 0 | | |
| ИТОГО по разделу IV | | 590 | 5000 | 5000 | | |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | |  |  |  | | |
| Займы и кредиты | | 610 | 10000 | 10000 | | |
| Кредиторская задолженность | | 620 | 3359 | 3580 | | |
| поставщики и подрядчики | | 621 | 3339 | 3550 | | |
| задолженность перед персоналом организации | | 622 | 0 | 0 | | |
| задолженность перед государственными внебюджетными фондами | | 623 | 0 | 0 | | |
| задолженность по налогам и сборам | | 624 | 0 | 0 | | |
| прочие кредиторы | | 625 | 20 | 30 | | |
| Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов | | 630 | 0 | 0 | | |
| Доходы будущих периодов | | 640 | 850 | 1256 | | |
| Резервы предстоящих расходов | | 650 | 825 | 773 | | |
| Прочие краткосрочные обязательства | | 660 | 0 | 0 | | |
| ИТОГО по разделу V | | 690 | 15034 | 15609 | | |
| БАЛАНС | | 700 | 42856 | 45941 | | |

Приложение В

Отчет о прибылях и убытках ТОО «Ново-Альджанский» на 01.01.2010г.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | Коды | | |
| Форма № 2 по ОКУД | | | | 0710002 | | |
| за 2009 год | Дата (год, месяц, число) | | | 20 | 01 | 10 |
| Организация: ТОО | | | по ОКПО | 17713230 | | |
| Идентификационный номер налогоплательщика | | | ИНН | 7716123398 | | |
| Вид деятельности: торговля | | | по ОКВЭД | 71100 | | |
| Организационно-правовая форма / форма собственности: частная | | | по ОКОПФ/ОКФС | 34/67 | | |
| Единица измерения: тыс. тг. | | | по ОКЕИ |  | | |
| Наименование показателя | | Код стр. | За отчетный период | За аналогичный период предыдущего года | | |
| Доходы и расходы по обычным видам деятельности | |  |  |  | | |
| Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и обязательных платежей) | | 010 | 43046 | 40544 | | |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ | | 020 | 39656 | 37655 | | |
| Валовая прибыль | | 029 | 3390 | 2889 | | |
| Коммерческие расходы | | 030 | 3027,57 | 2500 | | |
| Управленческие расходы | | 040 |  |  | | |
| Прибыль (убыток) от продаж | | 050 | 362,43 | 389 | | |
| Прочие доходы и расходы | |  |  |  | | |
| Проценты к получению | | 060 | 0 | 0 | | |
| Проценты к уплате | | 070 | 0 | 0 | | |
| Доходы от участия в других организациях | | 080 | 0 | 0 | | |
| Прочие операционные доходы | | 090 | 345 | 312 | | |
| Прочие операционные расходы | | 100 | 78,25 | 60 | | |
| Внереализационные доходы | | 120 | 23,32 | 12 | | |
| Внереализационные расходы | | 130 | 4,5 | 2 | | |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | | 140 | 648 | 651 | | |
| Отложенный налоговый активы | | 141 | 0 | 0 | | |
| Отложенное налоговое обязательства | | 142 | 0 | 0 | | |
| Текущий налог на прибыль | | 150 | 156 | 156 | | |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | | 190 | 492 | 495 | | |

Приложение Г

Отчет о прибылях и убытках ТОО «Ново-Альджанский» на 01.01.2011г.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | Коды | | |
| Форма № 2 по ОКУД | | | | 0710002 | | |
| за 2010 год | Дата (год, месяц, число) | | | 25 | 01 | 11 |
| Организация: ТОО | | | по ОКПО | 17713230 | | |
| Идентификационный номер налогоплательщика | | | ИНН | 7716123398 | | |
| Вид деятельности: торговля | | | по ОКВЭД | 71100 | | |
| Организационно-правовая форма / форма собственности: частная | | | ОКОПФ/ОКФС | 34/67 | | |
| Единица измерения: тыс. тг. | | | по ОКЕИ |  | | |
| Наименование показателя | | Код стр. | За отчетный период | За аналогичный период предыдущего года | | |
| Доходы и расходы по обычным видам деятельности | |  |  |  | | |
| Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов обязательных платежей) | | 010 | 43118 | 43046 | | |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ | | 020 | 39370 | 39656 | | |
| Валовая прибыль | | 029 | 3748 | 3390 | | |
| Коммерческие расходы | | 030 | 3431 | 3027,57 | | |
| Управленческие расходы | | 040 |  |  | | |
| Прибыль (убыток) от продаж | | 050 | 317 | 362,43 | | |
| Прочие доходы и расходы | |  |  |  | | |
| Проценты к получению | | 060 | 0 | 0 | | |
| Проценты к уплате | | 070 | 0 | 0 | | |
| Доходы от участия в других организациях | | 080 | 0 | 0 | | |
| Прочие операционные доходы | | 090 | 412 | 345 | | |
| Прочие операционные расходы | | 100 | 48,2 | 78,25 | | |
| Внереализационные доходы | | 120 | 37,4 | 23,32 | | |
| Внереализационные расходы | | 130 | 6,2 | 4,5 | | |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | | 140 | 712 | 648 | | |
| Отложенный налоговый активы | | 141 | 0 | 0 | | |
| Отложенное налоговое обязательства | | 142 | 0 | 0 | | |
| Текущий налог на прибыль | | 150 | 171 | 156 | | |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | | 190 | 541 | 492 | | |

|  |
| --- |
| [Вернуться в библиотеку по экономике и праву: учебники, дипломы, диссертации](http://учебники.информ2000.рф/index.shtml)  [Рерайт текстов и уникализация 90 %](http://учебники.информ2000.рф/rerait-diplom.shtml)  [Написание по заказу контрольных, дипломов, диссертаций. . .](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml) |

|  |  |
| --- | --- |
| [**КНИЖНЫЙ МАГАЗИН**](http://учебники.информ2000.рф/chitai.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**ТОВАРЫ для ХУДОЖНИКОВ и ДИЗАЙНЕРОВ**](http://учебники.информ2000.рф/kar.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**АУДИОЛЕКЦИИ**](http://учебники.информ2000.рф/lectr.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**IT-специалисты: ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ**](http://учебники.информ2000.рф/otu.shtml) |  |

|  |  |
| --- | --- |
| [**ФИТНЕС на ДОМУ**](http://учебники.информ2000.рф/fit1.shtml) |  |