

19.06.18
Министерство образования и науки Российской Федерации
Рубцовский институт (филиал) федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Алтайский государственный университет»

Кафедра экономики

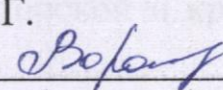
**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)**

Тема: Анализ и управление дебиторской и кредиторской
задолженностью на предприятии
(на примере ООО "Савой")

Выпускную квалификационную
работу (бакалаврскую работу)
выполнила студентка
4 курса, группы 1243
Савченко М.В.


(подпись)

Научный руководитель:
канд.экон.наук, доцент
Ворожбит Е.Г.


(подпись)

Допустить к защите
Зав. кафедрой
канд.экон.наук, доцент
Овсянникова А.В.

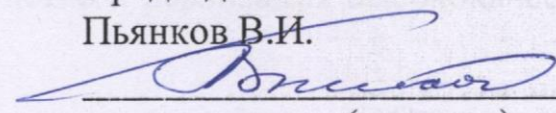

(подпись)

Выпускная квалификационная
работа (бакалаврская работа)
защищена

«26» июня 2018 г.
Оценка хорошо

«20» июня 2018 г.

Председатель ГЭК
Пьянков В.И.


(подпись)

РЕФЕРАТ

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, период оборота, коэффициент оборачиваемости, коэффициент закрепления дебиторской задолженности, управление задолженностью.

Тема данной выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы): «Анализ и управление дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии (на примере ООО «Савой»)».

Целью работы является проведение анализа и разработка мероприятий, направленных на совершенствование управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

изучить теоретические основы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия;

провести анализ дебиторской и кредиторской задолженности объекта исследования;

разработать рекомендации по совершенствованию системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия.

Объектом исследования выступает ООО «Савой». Основными видами деятельности компании являются производство и реализация высококачественных безалкогольных напитков.

Предмет исследования – управление дебиторской и кредиторской задолженностью в целях финансового оздоровления организации.

Период исследования составляет 2015 – 2017 годы.

При написании выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) использовались следующие методы исследования: сравнения, группи-

ровки, коэффициентный анализ, горизонтальный и вертикальный анализ, факторный анализ и др.

Данная выпускная квалификационная работа (бакалаврская работа) состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованной литературы и источников.

В первой главе работы рассмотрены теоретические основы управления дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии: сущность и понятие, классификация, а так же этапы управления.

Во второй главе представлена характеристика исследуемого предприятия, проведен анализ дебиторской и кредиторской задолженности ООО «Савой».

В третьей главе даны рекомендации по совершенствованию управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

Разработанные рекомендации позволят оптимизировать состав дебиторской и кредиторской задолженности, ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности и снизить величину просроченной, улучшить финансовое состояние ООО «Савой». Данные рекомендации могут быть использованы в деятельности не только анализируемого предприятия, но и на других производственных предприятиях.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ.....	5
1.1 Понятие и сущность дебиторской и кредиторской задолженности.....	5
1.2 Классификация дебиторской и кредиторской задолженности.....	11
1.3 Управление дебиторской и кредиторской задолженностью.....	17
2. АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ООО «ТОРГОВЫЙ ДОМ САВОЙ».....	25
2.1 Характеристика ООО «Торговый Дом Савой».....	25
2.2 Анализ дебиторской задолженности ООО «Савой».....	28
2.3 Анализ кредиторской задолженности ООО «Савой».....	35
3. РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ООО «САВОЙ».....	42
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	48
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ.....	50
ПРИЛОЖЕНИЕ	

ВВЕДЕНИЕ

Большое влияние на финансовое состояние любого предприятия оказывает дебиторская и кредиторская задолженность, которая возникает вследствие отпуска товаров на условиях коммерческого кредитования. И хотя часть этой задолженности в процессе деятельности неизбежна, в условиях нестабильной рыночной экономики риск несвоевременной оплаты увеличивается, что приводит к росту просроченной задолженности, увеличивает период ее инкасации, и, соответственно, замедляет операционный цикл.

Дебиторская и кредиторская задолженность весьма существенно влияет на финансовое положение, использование денежных средств в обороте, величину прибыли, фактически полученной в отчетном периоде. Когда у организации существуют невозвращенные долги от дебиторов, это говорит о недостатке денежных средств для нормального функционирования. В свою очередь невозврат данных долгов для организации может служить основанием для появления недоверия партнеров и кредиторов, а так же стать причиной предъявленных ей штрафных санкций и даже возбуждения банкротства.

Одной из основных проблем роста дебиторской и кредиторской задолженности предприятия является несовершенство управления его денежными потоками. Осуществление контроля за движением дебиторской и кредиторской задолженности необходимо для улучшения расчетно-платежной дисциплины. Нужно сказать, что кредиторская задолженность должна превышать дебиторскую, в противном случае это может привести к так называемому техническому банкротству. Это связано со значительным отвлечением средств предприятия из оборота и невозможностью гасить задолженность перед кредиторами.

Актуальность данной работы заключается в том, что при правильно построенной системе управления задолженностью предприятие может обеспечить себя таким соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, которое не будет угрожать финансовому благосостоянию.

Выбор темы данной выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) обоснован необходимостью оперативного и эффективного управления дебиторской и кредиторской задолженностью на современном предприятии.

Теоретической основой написания выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) послужили труды таких отечественных авторов, как Ковалев В. В., Савицкая Г. В., Шеремет А. Д. и др.

Целью данной выпускной квалификационной работы (бакалаврской работы) является проведение анализа и разработка мероприятий, направленных на совершенствование управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

1.1 Понятие и сущность дебиторской и кредиторской задолженности

Любая организация, предприятие в процессе производственной и сбытовой деятельности осуществляет расчеты с внешними и внутренними контрагентами: поставщиками и потребителями, заказчиками и подрядчиками, с налоговыми органами, с учредителями (соучастниками), банками и иными организациями, с сотрудниками предприятия, другими дебиторами и кредиторами.

В зависимости от того, обстоятельства возникают со стороны предприятия или же по отношению к нему, в существующей практике задолженность подразделяют на дебиторскую и кредиторскую.

У российских и зарубежных экспертов имеются разнообразные подходы к терминологии дебиторской и кредиторской задолженности (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Понятия дебиторской задолженности

Горбулина В. Д. и Фокина О. Н.	Долг дебиторов – то, что принадлежит нам от физических и юридических лиц вследствие хозяйственных взаимоотношений с ними.
Семенова И. М. и Ивашкевич В. Б.	Дебиторская задолженность - отвлечение средств из оборота предприятия и применение иными организациями либо отдельными личностями.

Продолжение таблицы 1.1.

Нестеров П. А.	Дебиторская задолженность – долг иных учреждений, сотрудников и физических лиц данной компании.
Прохоров Д. И.	Заемщик, должник является одной из сторон гражданско – правового обязательства и имущественной связи.
Годаев Л. В.	Дебиторская задолженность – элемент используемых оборотных активов компании, кредитование покупателей.
Пятов М. Л.	Дебиторская задолженность – сумма долга за приобретенные товары, работы или услуги.
Лапуста М. Г. и Скамай Л. Г.	Дебиторская задолженность – часть имущества организации.

Согласно ст. 307 ГК РФ дебиторская задолженность рассматривается как «правовая категория, т.е. обязательство, где субъектом выступают кредитор и должник, объектом служит действие обязанного лица, выраженное в форме прав требования (дебиторской задолженности) и соответствующих обязанностей — долга»¹.

Изучение экономической природы дебиторской задолженности дает возможность определить её суть.

По своей экономической сущности дебиторская задолженность считается разновидностью активов компании, то есть средствами, которые временно отвлечены из оборота организации.

С точки зрения финансов «дебиторская задолженность является долей оборотного капитала, принадлежащей предприятию, но еще не полученной». Подобное определение дает возможность определить дебиторскую задолжен-

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации. Части I и II. – М.: Проспект, 2008.

ность как: «коммерческий кредит, предоставляемый в виде отсрочки платы за приобретенные товары и услуги».²

Под кредиторской задолженностью подразумевается: «долг этой компании иным учреждениям и физическим лицам – кредиторам (платежи за приобретенную продукцию, потребленные услуги, задолженность по платежам в бюджеты всех уровней и пр.)».

В нормативно - правовых актах отсутствует четко сформулированное определение «кредиторская задолженность». Однако данное понятие применяется постоянно и сопряжено с обязанностями компании. В следствии различных взаимоотношений с третьими лицами у предприятия возникают обязательства, которые подлежат исполнению.

Таблица 1. 2 – Понятия кредиторской задолженности.

Абрамова Э. В.	Кредиторская задолженность - денежные средства, временно привлеченные фирмой и подлежащие возврату соответствующим лицам.
Нестеров П. А.	Кредиторская задолженность – долг этой компании иным учреждениям, которые в свою очередь называются кредиторами.
Лебедев К. Ю.	Кредиторская задолженность – часть имущества организации.
Горбулина В. Д. и Фокина О. Н.	Кредиторская задолженность – вид обязательств, причитающихся к уплате в пользу иных персон.

С точки зрения правовой категории — «особая часть имущества организации, являющаяся предметом обязательственных правоотношений между организацией и ее кредиторами».

2 Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка». Приложение к журналу «Бухгалтерский учет». — № 12. — 2013. М: Бухгалтерский учет, 2013. — 545 с.

Согласно взгляду указанных авторов, «кредиторская задолженность — задолженность организации иным учреждениям, бизнесменам, физическим лицам, в том числе сотрудникам, возникшая при расчетах за приобретаемые материально-производственные запасы, работы и услуги, при расчетах с бюджетом, а также при расчетах по оплате труда»³.

Наиболее популярный вид кредиторской задолженности — задолженность перед поставщиками и подрядчиками за поставленные материально — производственные запасы, оказанные услуги и не оплаченные в срок работы.

Отталкиваясь от вышеизложенных определений, «под кредиторской задолженностью организации понимаются ее долги третьим лицам: организациям, индивидуальным предпринимателям, физическим лицам, своим работникам. Как правило, она образуется при расчетах за приобретаемое имущество, работы и услуги сторонних организаций, при расчетах с бюджетом, а также при расчетах с работниками по оплате труда и с физическими лицами по договорам гражданско — правового характера».

Образование кредиторской задолженности организации признается при одновременном соблюдении следующих условий:

1. Образование задолженности производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательства и нормативных актов, обычаями делового оборота;
2. Величина задолженности может быть определена;
3. Имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации (такая уверенность имеется в случае, когда организация передала актив либо отсутствует неопределенность в отношении передачи актива).

Кредиторская задолженность относится к тому отчетному периоду, в котором она в соответствии с вышеизложенным порядком должна была быть

³ Горбулина, В.Д. Дебиторская и кредиторская задолженность. Особенности бухгалтерского и налогового учета / В.Д. Горбулина, О.Н. Фокина — М.: ГроссМедиа Ферлаг: РОСБУХ, 2013. — 127 с.

признана, вне зависимости от времени фактической выплаты денежных средств и иной формы осуществления организацией своих обязательств⁴.

С финансовой точки зрения кредиторская задолженность является формой заемного капитала, используемого предприятием в процессе своей хозяйственной деятельности для текущего ее финансирования.

Таким образом, от величины кредиторской задолженности зависит объем средств, необходимый для финансирования оборотных активов.

Кредиторы - это юридические и физические лица, перед которыми организации несут определенные обязательства. Сумма этой задолженности называется кредиторской.

Кредиторская задолженность может возникать вследствие существующей системы расчетов между организациями, когда долг одной организации другой возвращается по истечении определенного периода после возникновения задолженности, в случаях, когда организации сначала отражают в учете возникновение задолженности, а потом, по истечении определенного времени, погашают эту задолженность вследствие отсутствия у организации денежных средств для расчета⁵.

Исходя из этого, можно сделать следующие выводы: «чем быстрее оборачивается кредиторская задолженность, то есть чем чаще поступают платежи от дебиторов, тем меньше балансовые остатки дебиторской задолженности на каждую дату и наоборот».

Соответственно, точно такая же связь имеет место между скоростью оборота кредиторской задолженности и ее балансовыми остатками.

При быстрой оборачиваемости дебиторской задолженности и медленной оборачиваемости кредиторской последняя полностью покрывает дебиторскую задолженность и сверх того служит источником финансирования других элементов оборотных активов. С этой точки зрения ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности и замедление кредиторской улучшает финансо –

4 Кошкина, Г.М. Дебиторская и кредиторская задолженность организации: Управление и анализ / Г.М. Кошкина. – Новосибирск: НГУЭУ, 2013. - 75с.

5 Богомолов, А. М. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как элемент системы внутреннего контроля в организации / А.М. Богомолов // Современный бухучет. — 2014. — N 5. — С. 46–51.

вое состояние предприятия. Одновременно быстрая оборачиваемость дебиторской и медленная – кредиторской может привести к снижению показателей платежеспособности предприятия. Поэтому даже при наличии возможностей управлять сроками платежей дебиторов и сроками расчетов с кредиторами, нельзя безгранично уменьшать первые и увеличивать вторые.

Особая важность сопоставления дебиторской и кредиторской задолженности состоит в том, что «если дебиторы расплачиваются с предприятием своевременно и в полном объеме, предприятие имеет возможность столь же своевременно расплачиваться по своим долгам кредиторам».

При соблюдении всех этих условий проблемы просроченной задолженности просто бы не было. Она может возникнуть либо из – за нарушения сроков платежей дебиторами, либо из – за невыгодного для предприятия соотношения установленных сроков платежей дебиторов и сроков расчетов с кредиторами, либо из – за убыточности продаж и т.д.

Тогда появляются просроченные долги предприятия, управлять которыми нужно с помощью финансовых, а юридических методов⁶.

По истечении срока исковой давности задолженность кредиторская подлежит списанию. Общий срок исковой давности установлен в три года (гражданский кодекс РФ ст. 196). Для отдельных видов требований законом могут быть установлены специальные сроки исковой давности, сокращенные или более длительные по сравнению с общим сроком.

Срок исковой давности исчисляется с момента, когда кредитор предъявляет требование об исполнении обязательства.

Кредиторская задолженность, срок исковой давности которой давно истек, списывается по каждому обязательству на основании данных проведенной инвентаризации, письменного обоснования и приказа (распоряжения) руководителя организации.

6 Годаев, Л. В. Пути устранения дебиторской и кредиторской задолженности предприятия / Л. В. Годаев – Москва, 2014. – 112 с.

Таким образом, несмотря на большое различие формулировок определения понятия дебиторской задолженности авторы приводят довольно схожие определения данного понятия.

1.2 Классификация дебиторской и кредиторской задолженности

В отечественной практике дебиторская задолженность классифицируется по группам представленным на рисунке 1.1.

Наиболее популярной в отечественной учетной практике является классификация дебиторской задолженности по элементам. Охарактеризуем каждый из них (Рис. 1.1):

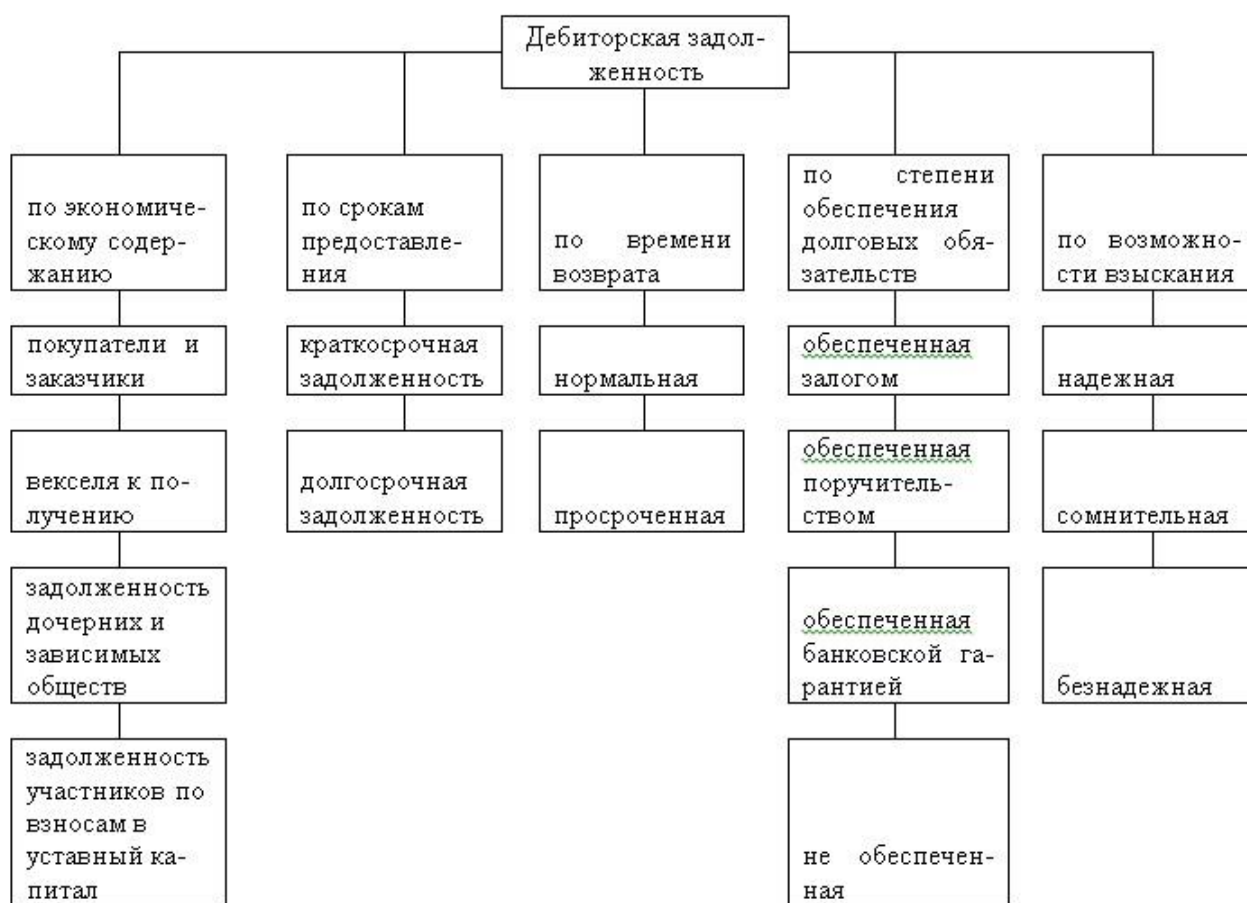


Рисунок 1.1 Классификация дебиторской задолженности

По экономическому содержанию:

1. задолженность покупателей и заказчиков обусловлена их задолженностью за отгруженные товары и работы выполненные;
2. векселя к получению - задолженность покупателей и заказчиков за товары отгруженные и выполненные работы, оформленная товарными векселями;
3. задолженность зависимых и дочерних компаний;
4. прочие дебиторы – задолженность перед подотчетными лицами, по налогам и сборам, по ссудам работникам и др.

По срокам предоставления дебиторскую задолженность можно разделить на:

1. Краткосрочную . Краткосрочной считается дебиторская задолженность со сроком погашения до 30 дней,
2. Долгосрочную. Долгосрочная – свыше 12 месяцев.

Относительно времени возврата дебиторская задолженность может быть:

1. Нормальной. Нормальной считается дебиторская задолженность, период закрытия которой еще не настал и сопряжен с нормальными сроками документооборота.

2. Просроченная задолженность – дебиторская задолженность, сопряженная с погрешностями в оформлении расчетов, с нарушением условий хозяйственных договоров и т.д.; она является неоправданной.

По возможности взыскания дебиторскую задолженность можно выделить:

1. Надежную. Надежной является задолженность дебиторов в случае подтверждения исполнения контрагентом своих обязательств, а также задолженность, обеспеченная гарантией.

2. Сомнительную. Сомнительной считается задолженность организации, которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в срок, указанный в договоре, и не обеспечена соответствующими гарантиями (п. 1 ст. 266 НК РФ).

3. Безнадежной согласно п. 2 ст. 266 НК РФ признается задолженность:

- по истечении установленного срока исковой давности;
- в случае ликвидации;
- долги, взыскание которых невозможно, подтверждены постановлением судебного пристава – исполнителя об окончании исполнительного производства при невозможности установить место нахождения должника, его имущества либо получить сведения о наличии денежных средств, принадлежащих ему и иных ценностей, или у должника отсутствует имущество, на которое взыскание может быть обращено.

Сроком исковой давностью признается срок для защиты права по иску лица, право которого нарушено; общий срок исковой давности – три года (ст. ст. 195, 196 ГК РФ).

Так же задолженность можно классифицировать по характеру образования: она подразделяется на нормальную и неоправданную.

1. К нормальной задолженности предприятия относится такая, которая обусловлена ходом выполнения производственной программы предприятия, а так же действующими формами расчетов (задолженность за подотчетными лицами, за товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил).

2. К неоправданной дебиторской задолженности относится та, что появилась в результате нарушений расчетной и финансовой дисциплин, ослабления контроля за отпуском материальных ценностей, возникновения недостач и хищений (товары отгруженные, но неоплаченные в срок, задолженность по недостачам и хищениям и др.).⁷

По степени обеспечения задолженность подразделяется на обеспеченную и не обеспеченную. В качестве обеспечения могут выступать: неустойка, залог, поручительство, банковская гарантия и др. (п. 1 ст. 329 ГК РФ).

1. Неустойкой (штрафом, пеней) признается определенная законом или договором денежная сумма, которую должник должен уплатить кредитору в случае неисполнения обязательства.⁸

7. Прохоров, Д. И. Управление дебиторской задолженностью / Д. И. Прохоров – Москва, 2013. – 139 с.

8. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент. / И. А. Бланк. – Санкт-Петербург, Издательство «Ника-Центр», 2015 г.

2. По договору поручительства поручитель обязывается перед кредитором другого лица нести ответственность за исполнение им его долгового обязательства.

3. В силу банковской гарантии банк или страховая компания предоставляет по просьбе другого лица письменное обязательство уплатить кредитору денежную сумму по предъявлении требования об ее уплате.

Данная классификация используется для анализа дебиторской задолженности с точки зрения риска ее непогашения.

На практике зачастую возникают условия, когда задолженность предприятий по договорным обязательствам погашается несвоевременно либо не погашается совершенно. В подобных вариантах необходимо принимать во внимание положение ст. 196 ГК РФ, которое определяет единый период исковой давности в три года. Помимо этого, необходимо помнить, что отчет времени исковой давности начинается не с момента возникновения задолженности, а с момента просрочки долга, который определяется исходя из условий договора.

В случае, когда в договоре срок исполнения обязательств должником не оговорен, руководствуются общими правилами гражданского законодательства.

Так, согласно ст. 314 ГК РФ, «если обязательство не предусматривает срок его исполнения и не содержит условий, позволяющих определить этот срок, оно должно быть исполнено в разумный срок после его возникновения»⁹.

Обязательство, не исполненное в разумный срок, а равно обязательство, срок исполнения которого определен моментом востребования, «должник обязан исполнить в семидневный срок со дня предъявления требования о его исполнении».

Задолженность текущая или краткосрочная может иметь технический характер (отсрочка исполнения) либо, однако при возникновении в большом объеме, может быть показателем ухудшения финансового состояния компании и появления риска банкротства.

⁹ Гражданский кодекс Российской Федерации. Части I и II. – М.: Проспект, 2008.

Наличие кредиторской задолженности до одного года, если она не связана с обычной деятельностью организации, является предпосылкой для активных действий, направленных на принудительное взыскание со стороны кредиторов.

Классификационный признак	Вид задолженности
По срокам возникновения	Текущая кредиторская задолженность – до 90 дней
	Краткосрочная кредиторская задолженность – до 1 года.
	Долгосрочная кредиторская задолженность – от 1 до 3 лет.
	Задолженность к списанию более 3х лет
По факту наступления платежа	просроченная (долги по обязательствам, <u>сроки</u> погашения которых на момент составления баланса наступили)
	непросроченная (долги по обязательствам, <u>сроки</u> погашения которых на момент составления баланса не наступили)
По основанию возникновения	Задолженность по заработной плате.
	Задолженность по налогам и сборам
	Обязательства из кредитных и лизинговых договоров
	Бесспорные обязательства
	Прочие обязательства

Рисунок 1.2 Классификация кредиторской задолженности

Задолженность от одного до трех лет возникает, как правило, когда у предприятия ухудшается финансовое состояние, и может свидетельствовать о высоких рисках банкротства.

Существование кредиторской задолженности сроком более трех лет обусловлено бухгалтерскими ошибками в самой компании, ошибками в компани-

ях-кредиторах, ликвидацией кредиторов, отсутствием документальной базы для взыскания и прочими факторами.

Следуя данной классификации, в целях финансового оздоровления компаниям следует обслуживать текущие обязательства, погашать краткосрочную кредиторскую задолженность и реструктурировать долгосрочную задолженность.

Кредиторская задолженность по основанию возникновения делится на задолженность по оплате труда, задолженность по налогам и сборам, задолженность по кредитным договорам и лизинговым обязательствам, перед стратегическими партнерами и прочая кредиторская задолженность.

Наличие задолженности по заработной плате является нормальным явлением, если она является не просроченной, ведь заработную плату выплачивают два раза в месяц. Однако, тяжелое время для предприятия возникает просроченная задолженность по заработной плате и весьма стремительно растет. Невыплата заработной платы может привлечь внимание правоохранительных органов к деятельности предприятия.

Также как задолженность по заработной плате, задолженность по налогам и сборам, является вполне нормальным явлением, если она не просрочена.

К третьей группе помимо задолженности по кредитам и займам относятся все остальные виды, обеспеченные активами предприятия. Финансовое оздоровление, не предусматривающее погашение этих обязательств, не предоставляется возможным, так как основным риском организации в целом, является риск потери активов, непосредственно задействованных в деятельности компании и, соответственно, создающих ее стоимость. Кроме того, ее наличие уменьшает возможность последующего долгового финансирования компании.

К бесспорным обязательствам относится задолженность по выплате держателем облигаций, векселей, прочих долговых инструментов, а так же иная задолженность, взыскание которой возможно в бесспорном порядке, представляет опасность в связи с небольшим периодом между ее возникновением и принудительным исполнением.

В группу «прочая задолженность» входят прочие долги, которые как правило представляют наименьшую опасность и, следовательно, погашаются в последнюю очередь.

1.3 Управление дебиторской и кредиторской задолженностью

Суть любого процесса управления состоит в целенаправленном влиянии субъекта на объект управления. Объектом управления является дебиторская задолженность, субъектом управления финансовый менеджер. Дебиторская задолженность это компонент оборотного капитала. Увеличение дебиторской задолженности говорит об отвлечении средств из оборота.

Рассмотрим этапы управления текущей дебиторской задолженностью:

1. Анализ текущей дебиторской задолженности предприятия в предшествующем периоде. Главной задачей этого анализа является оценка степени и состава текущей дебиторской задолженности предприятия, а также эффективности инвестированных в нее финансовых ресурсов.¹⁰

- На первой стадии анализа с целью отражения реального состояния текущей дебиторской задолженности с позиций возможной ее инкассации выделяется чистая реализационная стоимость.

- На второй стадии анализа оценивается уровень дебиторской задолженности покупателей продукции и его динамика в предшествующем периоде. Оценку этого уровня рекомендуется осуществлять на основе следующих показателей:¹¹

1. Оборачиваемость дебиторской задолженности.

Для начала рассчитаем среднюю дебиторскую задолженность:

10. Крейнина, М.Н Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия / М.Н. Крейнина // Финансовый менеджмент. 2013. - №3.

11. Пашкина, И.Н.Фадеева О.В. Работа с дебиторской задолженностью / И.Н. Пашкина, О.И. Соснаускене. - М.:Омега-Л, 2015.-157 с.

$$\overline{ДЗ} = \frac{ДЗ_{н} + ДЗ_{к}}{2}, \quad (1.1)$$

ДЗ_н – дебиторская задолженность на начало периода;

ДЗ_к – дебиторская задолженность на конец периода;

$$О_{дз} = \frac{В}{\overline{ДЗ}}, \quad (1.2)$$

В - выручка;

$\overline{ДЗ}$ - средняя дебиторская задолженность;

Этот показатель характеризует кратность превышения выручки от реализации над средней дебиторской задолженностью.

Кроме того, при анализе дебиторской задолженности предприятия рассчитывается следующие показатели:

2.Период погашения дебиторской задолженности, характеризующий ее качество и ликвидность:

$$\text{Период погашения ДЗ} = \frac{П}{О_{дз}}, \quad (1.3)$$

П – длительность гарантированного периода;

Данный показатель характеризует сложившийся за период срок расчетов покупателей.

3.Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов характеризует структуру оборотных активов и рассчитывается по формуле 1.4:

$$\text{Доля ДЗ} = \frac{ДЗ}{ОА} \times 100\%, \quad (1.4)$$

ОА – оборотные активы;

4. Доля сомнительной (свыше 1 года) дебиторской задолженности также говорит о ее качестве. Рост уровня данного коэффициента свидетельствует о снижении качества дебиторской задолженности:

$$\text{Доля сомнительной ДЗ} = \frac{\text{Сомнительная ДЗ}}{\text{ДЗ}} \times 100\%, \quad (1.5)$$

5. Доля просроченной дебиторской задолженности в общей сумме задолженности:

$$\text{Доля просроченной ДЗ} = \frac{\text{Просроченная ДЗ}}{\text{ДЗ}} \times 100\%, \quad (1.6)$$

6. Коэффициента отвлечения оборотных средств в существующую дебиторскую задолженность за товары, работы и услуги рассчитывается по формуле:

$$\text{КОА}_{\text{ДЗ}} = \frac{\text{ДЗв} + \text{ЧРС}_{\text{ДЗ}} + \text{РСД}}{\text{ОА}}, \quad (1.7)$$

где КОА - коэффициент отвлечения оборотных активов в существующую дебиторскую задолженность за товары, работы и услуги;

ДЗв - сумма текущей дебиторской задолженности покупателей, оформленной векселями;

ЧРС_{ДЗ} - сумма чистой реализационной стоимости дебиторской задолженности;

РСД - сумма резерва сомнительных долгов;

ОА - общая сумма оборотных активов предприятия.

7. Коэффициента возможной инкассации текущей дебиторской задолженности за товары, работы и услуги определяется по формуле:

$$\text{КВИ}_{\text{ДЗ}} = \frac{\text{ДЗв} + \text{ЧРС}_{\text{ДЗ}}}{\text{ДЗв} + \text{ЧРС}_{\text{ДЗ}} + \text{РСД}}, \quad (1.8)$$

где КВИдз - коэффициент возможной инкассации текущей дебиторской задолженности за товары, работы и услуги;

ДЗв - сумма текущей дебиторской задолженности покупателей, оформленной векселем;

ЧРСдз - сумма чистой реализационной стоимости дебиторской задолженности;

РСД - сумма резерва сомнительных долгов.

На третьей стадии анализа определяется средний период инкассации текущей дебиторской задолженности за товары, работы и услуги. Расчет этого показателя производится по формуле:

$$\text{ПИдз} = \frac{\overline{\text{ДЗв}} + \overline{\text{ЧРСдз}}}{\text{Оо}}, \quad (1.9)$$

где ПИдз - средний период инкассации текущей дебиторской задолженности за товары, работы и услуги (в днях);

$\overline{\text{ДЗв}}$ - средняя сумма текущей дебиторской задолженности покупателей, оформленной векселем, в рассматриваемом периоде (рассчитанная как средняя хронологическая);

$\overline{\text{ЧРСдз}}$ - средняя сумма чистой реализационной стоимости дебиторской задолженности в рассматриваемом периоде (рассчитанная как средняя хронологическая);

Оо - сумма дневного оборота по реализации продукции в рассматриваемом периоде.

На четвертой стадии анализа оценивается состав дебиторской задолженности предприятия по отдельным ее «возрастным группам», т.е. по предусмотренным срокам ее инкассации¹².

12. Мурикова А. Р. Управление дебиторской задолженностью как элемент эффективной финансовой политики организации/ А. Р. Мурикова, Э. Р. Гимранова // Молодой ученый. — 2013. — №5. — С. 181-183.

На пятой стадии анализа определяют сумму эффекта, полученного от инвестирования средств в дебиторскую задолженность. Расчет этого эффекта осуществляется формуле:

$$\text{Эдз} = \text{Пдз} - \text{ТЗдз} - \text{ФПдз}, \quad (1.10)$$

где Эдз - сумма эффекта полученного от инвестирования средств в дебиторскую задолженность по расчетам с покупателями;

Пдз - дополнительная прибыль предприятия, полученная от увеличения объема реализации продукции за счет предоставления кредита;

ТЗдз - текущие затраты предприятия, связанные с организацией кредитования покупателей и инкассацией долга;

ФПдз - сумма прямых финансовых потерь от невозврата долга покупателям.

Наряду с абсолютной величиной эффективности в процессе этого анализа может быть определен и относительный показатель — коэффициент эффективности отвлечения средств в текущую дебиторскую задолженность, который рассчитывается по формуле:

$$\text{КЭдз} = \frac{\text{Эдз}}{\overline{\text{ДЗрп}}}, \quad (1.11)$$

где КЭдз - коэффициент эффективности отвлечения средств в дебиторскую задолженность по расчетам с покупателями;

Эдз - сумма эффекта, полученного от инвестирования средств в текущую дебиторскую задолженность по расчетам с покупателями в определенном периоде;

$\overline{\text{ДЗрп}}$ - средний остаток дебиторской задолженности по расчетам с покупателями в рассматриваемом периоде.

Результаты анализа используются в процессе последующей разработки отдельных параметров кредитной политики предприятия.¹³

2. Выбор вида кредитной политики предприятия по отношению к покупателям продукции. В современной коммерческой и финансовой практике реализация продукции в кредит (с отсрочкой платежа за нее) получила широкое распространение как в странах с развитой рыночной экономикой.

Формы реализации продукции в кредит имеют две разновидности - товарный (коммерческий) кредит и потребительский кредит.

Учитывая степень риска, финансовое состояние предприятия, а также цели его функционирования, различают три вида стратегии построения кредитной политики предприятия: консервативную, активную и умеренную.

При консервативной стратегии продавец (производитель) пытается практически исключить риск неплатежеспособности клиентов, что возможно при полном отказе от продажи в кредит. Дополнительно предусматривается материальное обеспечение кредита (например, вексель, оплату которого гарантирует банк или страховая компания). Противоположностью консервативной является активная стратегия, которая расширяет возможности кредитования покупателей даже при неплатежеспособности. Она способствует увеличению круга дополнительных клиентов, реализации продукции, однако требует наличия значительных источников финансирования дебиторской задолженности для покрытия возрастающих финансовых затрат. В таких случаях неплатежеспособность одного покупателя может повлечь за собой ухудшение финансового состояния многих партнеров и привести к банкротству (эффект домино). В связи с этим многие предприятия выбирают умеренную стратегию, которая характеризуется гибкостью в предоставлении коммерческих кредитов. В зависимости от степени риска, финансового состояния предприятия, перспектив его развития дифференцируются объем, сроки и условия выдачи кредита предоставляется возможность отсрочки погашения задолженности постоянному клиенту, ко-

13. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент. / И. А. Бланк. – Санкт-Петербург, Издательство «Ника-Центр», 2015 г.

торый переживает временные финансовые трудности, разумеется, при существовании шансов на их преодоление¹⁴.

Так же можно использовать метод ABC – анализа. Данный метод дает возможность сформировать целевые аудитории должников, к которым применяемые методы взыскания долга будут отличаться, что позволит выбирать наиболее эффективные именно для этой категории способы взыскания. Кроме того, к преимуществу можно отнести и выбор группы дебиторов, которые аккумулируют наибольшую сумму и которым необходимо уделить внимание в первую очередь.

Метод ABC – анализа применяется в основном при управлении дебиторской задолженностью, которая уже существует. Для предупреждения возникновения непредсказуемой задолженности можно использовать управление с установлением кредитных лимитов. Он представляет собой максимально допустимый размер дебиторской задолженности как в целом для предприятия, так и по каждому контрагенту или устанавливается для каждого из коммерческих отделов компании.

Критерием оптимальности разработанной и осуществляемой кредитной политики любого типа и по любым формам предоставляемого кредита, а соответственно и среднего размера текущей дебиторской задолженности по расчетам с покупателями за реализуемую им продукцию, выступает условие:

$$ДЗ_о \rightarrow ОП_{др} \geq ОЗ_{дз} + ПК_{дз}, \quad (1.12)$$

где $ДЗ_о$ - оптимальный размер текущей дебиторской задолженности предприятия при нормальном его финансовом состоянии;

$ОП_{др}$ - дополнительная операционная прибыль, получаемая предприятием от увеличения продажи продукции в кредит;

14. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 2-е изд., испр. и доп. – М: Велби, Проспект. - 2014.- 1024 с.

ОЗдз - дополнительные операционные затраты предприятия по обслуживанию текущей дебиторской задолженности;

ПКдз - размер потерь капитала, инвестированного в текущую дебиторскую задолженность, из-за недобросовестности (неплатежеспособности) покупателей.¹⁵

Важным элементом анализа кредиторской задолженности является оценка оборачиваемости. Для более полного анализа можно рассчитать показатели оборачиваемости кредиторской задолженности, расчет показателя – лей производится аналогично показателям дебиторской задолженности.

Для оценки оборачиваемости кредиторской задолженности рассчитывается следующая группа показателей:

1. Средняя кредиторская задолженность:

$$\overline{КЗ} = \frac{КЗн + КЗк}{2}, \quad (1.13)$$

где: КЗн – кредиторская задолженность на начало периода;

КЗк – кредиторская задолженность на конец периода.

2. Оборачиваемость кредиторской задолженности:

$$О_{КЗ} = \frac{В}{\overline{КЗ}}, \quad (1.14)$$

где: О_{КЗ} – оборачиваемость кредиторской задолженности;

С – себестоимость реализации продукции;

$\overline{КЗ}$ – средняя кредиторская задолженность.

3. Период погашения кредиторской задолженности:

$$Т_{ПКЗ} = \frac{360}{О_{КЗ}}, \quad (1.15)$$

¹⁵. Артеменко, В.Г. Экономический анализ: Учебное пособие / В.Г. Артеменко, Н.В. Анисимова. - М: КНОРУС, 2016 - 288с.

где: $T_{пкз}$ – период погашения кредиторской задолженности.

Характеризует однодневную скорость погашения кредиторской задолженности.

При одновременной тенденции роста продолжительности оборота дебиторской и кредиторской задолженности у организации могут возникнуть существенные трудности с платежеспособностью.

По итогам вышесказанного можно сделать вывод, что управление дебиторской и кредиторской задолженностью осуществляется на результатах анализа дебиторской и кредиторской задолженности, в ходе которого рассчитываются их структура и динамика, показатели оборачиваемости, сравниваются величины задолженности.¹⁶

¹⁶ Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. / Л.В.Донцова, Н.А.Никифорова. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2015. – 336 с.

2. АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ООО «САВОЙ»

2.1 Характеристика ООО «Савой»

ООО «Савой» - один из крупнейших производителей Сибирского региона в области производства высококачественных безалкогольных и сокосодержащих напитков, питьевой бутилированной воды и столовых минеральных вод.

Полное фирменное наименование общества: Общество с ограниченной ответственностью «Савой».

Общество с ограниченной ответственностью «Савой» зарегистрировано 22 октября 2004 года регистрирующим органом ИФНС №12 по Алтайскому краю.

Юридический и почтовый адреса компании: 658210, г. Рубцовск, пр. Ленина, 182.

Целью работы компании является производство продукции на уровне мировых производителей для удовлетворения потребностей населения.

Основными видами деятельности, предусмотренными Уставом ООО «Савой» являются:

- производство безалкогольных напитков;
- производство минеральных вод;
- оптовая торговля безалкогольными напитками;
- оптовая торговля прочими потребительскими товарами, не включенными в другие группировки;
- розничная торговля безалкогольными напитками;
- производство пластмассовых изделий для упаковывания товаров.

Основные виды выпускаемой продукции:

- безалкогольные газированные напитки;
- минеральная и питьевая вода;
- пластмассовые изделия для упаковывания товаров.

Организационно-правовая форма организации: общество с ограниченной ответственностью.

В настоящее время директором является Волков Сергей Анатольевич, уроженец города Рубцовска.

ООО «Савой», являясь юридическим лицом, имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе. Общество может создавать филиалы и открывать представительства на территории РФ и за рубежом.

На сегодняшний день компания производит более 60 наименований напитков, фруктовых и сокосодержащих витаминизирующих напитков, минеральных вод и русских квасов в бутылках разной емкости. За время работы организация создала себе имидж предприятия, выпускающего и реализующего продукцию высокого качества.

Значительная часть ассортимента стабильна, производится и реализуется на рынке довольно продолжительное время.

Одним из залогов успеха ООО «Савой», являются надежные поставщики. Основу для производства напитков поставляют компания «Дейлер» (Германия) и голландская фирма «Ютес» (поставка осуществляется через Москву). Из всего многообразия подобных фирм, «Савой» выделил для себя именно эти, т.к. качество их концентратов является предельно высоким, экологически чистым и не наносит никакого вреда здоровью человека. За годы сотрудничества на сегодняшний день между компаниями налажены тесные взаимоотношения.

Преформа под напитки, а также колпачки закупается в Мегапласт - Сибирь (г. Новосибирск). Этикет производится и поставляется из г. Новосибирска (ООО «Контур») и г. Санкт-Петербурга (ЗАО «Комфлекс»).

На временной основе осуществляется сотрудничество с рекламными агентствами («Универсал Сервис», «Зебра»).

Рынком сбыта продукции являются предприятия оптовой и мелкооптовой торговли Алтайского края, Новосибирской области, Новокузнецка, Томска и Казахстана. Охват общего рынка осуществляется путем прямых контактов с потенциальными покупателями.

Использование современных технологий, натуральных ингредиентов, подготовленные квалифицированные кадры являются залогом стабильности и успешного развития данной организации.

ООО «Савой» считается сильной компанией, зарекомендовавшей себя на целевом рынке. Но здесь, как и в любом другом сегменте имеются свои конкуренты.

Основными конкурентами являются:

- ООО «Триера». Наиболее известные напитки этой фирмы: «Милеста» (на подсластителе), «Экстрим», «Настоящий лимонад», квас «Бородинский», минеральная вода «Горный источник». «Триера» позиционирует себя как компания, производящая воды со средним и низким уровнем цены;

- ООО «Ледь» (г. Барнаул). В основном в ассортимент входят соки на подсластителях. Большим спросом пользуется торговая марка «Бумс», напитки которой содержат от 3 до 5% натурального сока в своём составе. Цены на продукцию этой компании являются высокими;

- ООО «Карачинский источник» (Новосибирская область, пос. Карачи);

- ООО «Аква-мастер» (г. Барнаул) зарегистрировался под торговой маркой «ВкусЛи» и реализует свою продукцию в самом низком ценовом диапазоне на сложившемся сегменте рынка;

- «Белла» (Казахстан) является основным конкурентом в данном регионе;

- ООО «Сибирский сок» (Бийск) сосредоточил свои усилия на производстве низкокалорийных соков и минеральной воде. Придерживается низкой ценовой политики. Несколько лет назад данная компания была одним из сильнейших конкурентов ООО «Савой», однако сейчас утерял свои позиции.

В Приложении 1 представлены основные показатели деятельности ООО «Савой». Из данных приложения видно, что на протяжении всего анализируемого

периода наблюдается снижение выручки от продаж: так, если в 2015 году она составляла 9100 тыс. руб. то в 2016 году снизилась до 7085 тыс. руб. или на 22,14%, а в 2017 году снижение составило 145 тыс. руб. или 2,05%.

Вместе со снижением выручки наблюдается снижение и расходов по обычным видам деятельности: себестоимости, коммерческих и управленческих расходов, в результате прибыль от продаж снижается: так, если в 2015 году она составляла 988 тыс. руб., то в 2016 году – 968 тыс. руб. Зато в отчетном году прибыль от продаж выросла на 482 тыс. руб. и составила 1450 тыс. руб.

Внеоборотные активы у ООО «Савой» занимают более половины суммы активов предприятия, но, нужно отметить, наблюдается тенденция к снижению. Так в 2015 году сумма внеоборотных активов составляла 6241 тыс. руб., в 2016 снизилась на 328 тыс. руб. и составила 5919 тыс. руб. На отчетный год сумма внеоборотных активов снизилась еще на 323 тыс. руб. и на конец года составила 5590 тыс. руб.

Оборотные активы предприятия представлены запасами, денежными средствами и финансовыми и другими оборотными активами. Наибольший удельный вес в составе оборотных активов занимают запасы – в 2015 году 80,13% от общей суммы оборотных активов 1641 тыс. руб. В 2016 году сумма запасов снизилась на 156 тыс. руб. и составила 45,83% от общей суммы 2529 тыс. руб. В 2017 году удельный вес запасов в общей сумме оборотных активов 1671 тыс. руб. составил 77,50%.

В связи с ростом прибыли от продаж наблюдается и рост рентабельности продаж: в 2015 году она составляла 10,86%, а в 2016 году 13,66%. На конец отчетного года рентабельность составила 20,89%. Рост составил почти 10%.

Таким образом, на протяжении всего анализируемого периода наблюдается ухудшение основных показателей деятельности ООО «Савой», основной причиной которого является снижение выручки от продаж.

2.2 Анализ дебиторской задолженности ООО «Савой»

Имущество ООО «Савой» представлено внеоборотными и оборотными активами. Величина внеоборотных активов на конец 2017 года составляет 5590 тыс. руб. и 76,99% в валюте баланса, величина оборотных активов на отчетную дату отчетного периода 1671 тыс. руб. или 23,01%.

Проведем анализ состава, структуры и динамики оборотных активов за 2015 – 2017 гг., которые представлены запасами, денежными средствами и денежными эквивалентами и финансовыми и другими оборотными активами.

Анализ представлен в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Анализ состава и структуры оборотных активов за 2015 – 2017 гг.

Показатели	На конец 2015 г.		На конец 2016 г.		На конец 2017 г.		Отклонение 2016 – 2015		Отклонение 2017 – 2016	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %
Запасы	1315	80,13	1159	45,83	1295	77,50	-156	-34,30	136	31,37
Дебитор- ская задол- женность	297	18,10	1252	49,51	332	19,89	955	31,41	-920	-29,6
Денежные средства	29	1,77	118	4,66	44	2,61	89	2,89	-74	-2,05
Итого обо- ротных ак- тивов	1641	100	2529	100	1671	100	888	0	-858	0

Из таблицы 2.1 видно, что на конец 2016 года оборотные активы увеличились на 888 тыс. руб. Это произошло в основном за счет роста остатков дебиторской задолженности на 955 тыс. руб., а также за счет роста остатка денежных средств на 89 тыс. руб. Остальные статьи оборотных активов снизились, то есть запасы – на 156 тыс. руб.

На конец 2017 года величина оборотных активов снизилась на 858 тыс. руб. Снижение произошло по всем видам оборотных активов кроме запасов, они увеличилась на 136 тыс. руб. Дебиторская задолженность снизилась на 920 тыс. руб., денежные средства снизились на 74 тыс. руб.

Наибольший удельный вес в оборотных активах ООО «Савой» на конец анализируемого периода занимали запасы – 80,13% на конец 2015 года и 77,50% на конец 2017 года. В 2016 году наибольший удельный вес занимала дебиторская задолженность – 49,51%.

Используя данные бухгалтерского баланса и пояснений к нему проведем анализ дебиторской задолженности предприятия (таблица 2.2).

Таблица 2.2 – Анализ состава и динамики дебиторской задолженности ООО «Савой» за 2015-2017гг.

Показатель	На конец 2015, тыс. руб.	На конец 2016, тыс. руб.	На конец 2017, тыс. руб.	Изменение, тыс. руб.		Темп изменения, %	
				2016-2015	2017-2016	2016/2015	2017/2016
Дебиторская задолженность:	297	1252	332	955	-920	421,55	26,52
в т. ч.: расчеты с покупателями и заказчиками	202	851	225	649	-626	421,29	26,44
с поставщиками и подрядчиками	82	332	80	250	-252	404,87	24,1
прочая	13	79	27	66	-52	607,69	34,17
Просроченная задолженность	44	187	49	143	-138	425,61	26,20

Из данных таблицы 2.2 и рисунка 2.1 видно, на конец 2016 года общая величина дебиторской задолженности увеличилась на 955 тыс. руб. или на 421,55% Увеличение дебиторской задолженности произошло по всем ее видам. Задолженность покупателей и заказчиков увеличилась на 649 тыс. руб. или на 421,29%. Задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками уве-

личилась на 250 тыс. руб. или в 4 раза. Величина прочей задолженности также увеличилась на 66 тыс. руб. или в 6 раз.

На конец 2017 года общая величина дебиторской задолженности снизилась на 920 тыс. руб. или на 73,48%. Снижение дебиторской задолженности произошло по всем ее видам. Задолженность покупателей и заказчиков снизилась на 626 тыс. руб. или 73,76%. Задолженность по расчетам с поставщиками и подрядчиками снизилась на 252 тыс. руб. или 75,9%. Величина прочей задолженности также снизилась на 52 тыс. руб. или на 65,83% (задолженность фондов социального страхования).

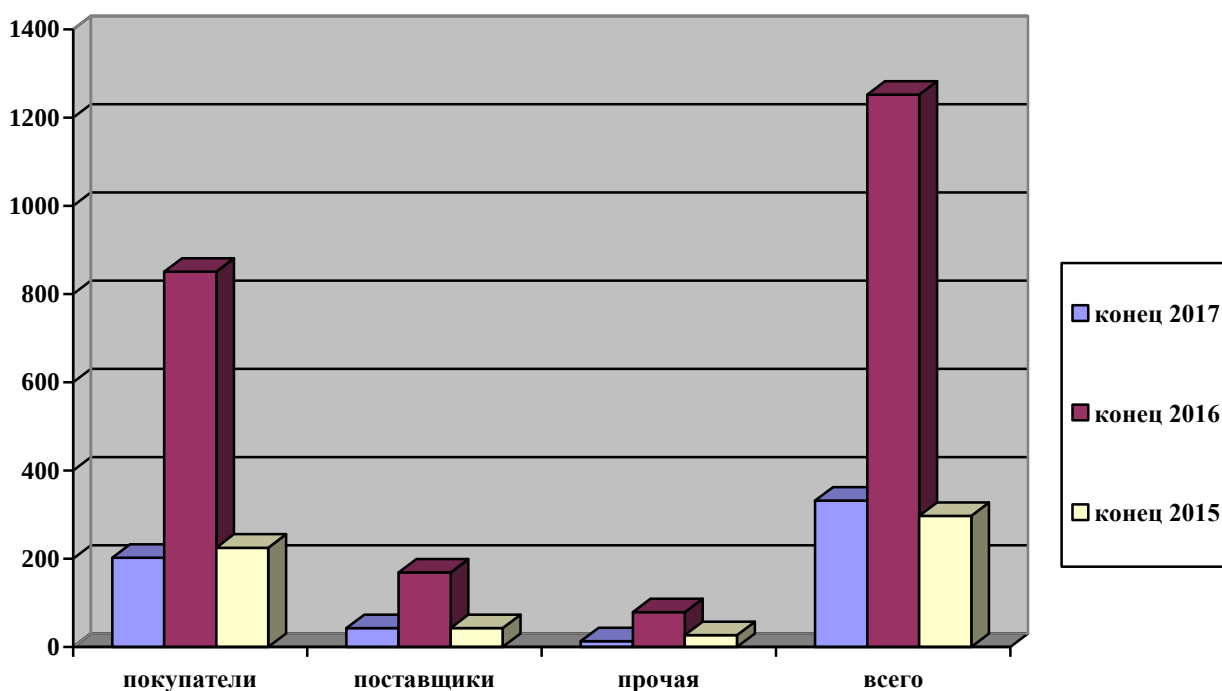


Рисунок 2.1 Динамика дебиторской задолженности за 2015-2017 гг.

Отрицательным фактом деятельности общества является наличие просроченной дебиторской задолженности и ее рост на протяжении анализируемого периода.

В таблице 2.3 проведем анализ структуры дебиторской задолженности ООО «Савой».

Из данных таблицы 2.3 видно, что наибольший удельный вес в дебиторской задолженности занимает задолженность покупателей и заказчиков: в 2015 г. – 68,01%, в 2016 г. – 67,97%, в 2017 г. – 67,77%. Удельный вес задолженности покупателей и заказчиков в общей величине дебиторской задолженности несколько снижается на протяжении всего анализируемого периода.

Удельный вес поставщиков и подрядчиков на конец 2015 года составлял 14,48% от всей дебиторской задолженности, на конец 2016 года – 13,50%, а на конец 2017 года – 12,95%.

Таблица 2.3 - Анализ структуры дебиторской задолженности ООО «Савой» за 2015-2017 гг.

Показатель	На конец 2015		На конец 2016		На конец 2017		Структурные изменения	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	уд. вес, %	уд. вес, %
Дебиторская задолженность:	297	100	1252	100	332	100	0	0
в т. ч.: расчеты с покупателями и заказчиками	202	68,01	851	67,97	225	67,77	-0,04	-0,20
с поставщиками и подрядчиками	82	27,61	332	26,52	80	24,10	-0,98	-0,55
прочая	13	4,38	79	6,31	27	8,13	1,93	1,82
просроченная задолженность	44	14,81	187	14,94	49	14,76	0,13	-0,18

На конец 2015, 2016г. и 2017 г. у предприятия числилась задолженность с разными дебиторами и кредиторами, которая на конец 2015 года составляла 13,13% от всей дебиторской задолженности, на конец 2016 года 12,22% и, а на конец 2017 года снизилась до 11,14%.

Удельный вес просроченной задолженности на 2015 г. составлял 14,81%, на 2016 г. составлял 14,94%, а в отчетном году составил 14,76%.

Таким образом, на предприятии имеется тенденция снижения дебиторской задолженности.

На основе данных пояснительной записки к годовому отчету за 2016 и 2017 гг. проведем анализ дебиторской задолженности по видам дебиторов в таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Анализ состава дебиторской задолженности по видам покупателей за 2017 год

Наименования дебитора	Задолженность на конец 2016 г.		Задолженность на конец 2017 г.		Изменение задолженности	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %
ООО «Джони»	79	9,3	31	13,78	-48	4,48
ООО «Ника»	147	17,3	39	17,33	-108	0,03
ООО «Рондо»	78	9,2	12	0,05	-66	-9,15
Игитян Гагик Вардисович	49	5,7	0	0	-49	-5,77
Варлыгина Марина Григорьевна	32	3,76	17	7,56	-15	3,8
Ларина Яна Юрьевна	37	4,35	18	7,92	-19	3,57
ООО «Лига»	45	5,28	11	4,89	-34	-0,39
ООО «Венеция»	59	6,93	28	12,44	-31	5,51
ООО «Водолей»	47	5,64	4	1,78	-43	-3,86
ООО «Меркурий»	48	5,64	13	5,77	-35	0,13
Елизарова Наталья Валерьевна	32	3,63	19	8,44	-13	4,81
прочие	198	23,27	51	20,04	-147	-3,23
Итого	851	100	225	100	-626	0

Основными покупателями продукции, продаваемой ООО «Савой» являются компании города Рубцовска, г. Змеиногорска (ООО «Лига»), а также некоторых сел, например с. Поспелиха (ООО «Венеция»), с. Новогорьевское (ООО «Водолей»), с. Михайловское (Елизарова Наталья Валерьевна) и др.

На конец 2016 года наибольший удельный вес в общей величине задолженности покупателей составляла задолженность ООО «Ника» -17,3%, ООО «Джони» - 9,3%, ООО «Рондо» - 9,2%, ООО «Венеция» -6,93%.

На конец 2017 года общая величина задолженности покупателей снизилась, при этом структура задолженности изменилась: задолженность ООО «Ни-

ка» немного увеличилась в общей величине и составила 17,33%, удельный вес задолженности ООО «Джони» также увеличился и составил 13,78% при снижении в абсолютной величине. Возросла доля задолженности таких покупателей, как ООО «Джони», ООО «Венеция», Елизарова Наталья Валерьевна.

На конец 2017 года задолженность прочих дебиторов составила 51 тыс. руб. или 20,04%.

Проведем анализ оборачиваемости дебиторской задолженности за 2015 – 2017 гг. в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности за 2015 – 2017 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение	
				2016 – 2015	2017 – 2016
1.Выручка, тыс. руб.	9100	7085	6940	– 2015	– 145
2.Средние остатки дебиторской задолженности, тыс. руб.	265	775	792	+510	+17
3.Однодневная выручка, тыс. руб.	25,28	19,68	19,28	– 5,6	– 0,4
4.Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	34,340	9,142	8,763	– 25,198	– 0,379
5.Оборачиваемость в днях	10,483	39,379	41,082	28,896	1,703

Из данных таблицы 2.5 видно, что коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в 2016 году снизился на 25,198, а продолжительность одного оборота увеличилась на 28,896 дней. Это свидетельствует о замедлении оборачиваемости дебиторской задолженности. В 2017 году по сравнению с 2016 годом также произошло замедление оборачиваемости дебиторской задолженности, о чем свидетельствует снижение коэффициента оборачиваемости на 0,379 и рост периода оборота на 1,703 дня.

За весь анализируемый период скорость оборота дебиторской задолженности снизилась почти в 3 раза или 30,599 дней.

Поведем анализ влияния факторов на изменение продолжительности оборота дебиторской задолженности в 2016 году по сравнению с 2015 годом методом цепных подстановок в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Факторный анализ оборачиваемости дебиторской задолженности за 2015 – 2016 гг.

Подстанов-ка	Средняя величина дебиторской задолженности, тыс. руб.	Однодневная выручка, тыс. руб.	Продолжительность оборота в днях	Влияние факторов
2015	265	25,28	10,483	
1	775	25,28	30,659	20,176
2016	775	19,68	39,379	8,720
				28,896

Из данных таблицы видно, что рост средней величины дебиторской задолженности привел к росту периода оборота на 20,176 дня, а снижение однодневной выручки привел к росту периода оборота на 8,72 дней. Общее увеличение периода оборота составило 28,896 дней. В результате этого произошло дополнительное вовлечение денежных средств в оборот в сумме 568,673 тыс. руб. ($28,896 * 19,68$).

Поведем анализ влияния факторов на изменение продолжительности оборота дебиторской задолженности в 2017 году по сравнению с 2016 годом методом цепных подстановок в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Факторный анализ оборачиваемости дебиторской задолженности за 2016 – 2017 гг.

Подстанов-ка	Средняя величина дебиторской задолженности	Однодневная выручка	Продолжительность оборота в днях	Влияние факторов
2016	775	19,68	39,379	
1	792	19,68	40,241	0,862
2017	792	19,28	41,082	0,841
				1,703

Из данных таблицы видно, что увеличение средней величины дебиторской задолженности привело к увеличению периода оборота на 0,862 дня, а снижение однодневной выручки привело к росту периода оборота на 0,841 дня.

Общее увеличение периода оборота составило 1,703 дня. В результате этого произошло дополнительное вовлечение денежных средств в оборот в сумме 32,833 тыс. руб. ($19,28 * 1,703$).

2.3 Анализ кредиторской задолженности ООО «Савой»

Используя данные бухгалтерского баланса и пояснений к нему произведем анализ кредиторской задолженности предприятия на конец 2015 – 2017 гг. (таблица 2.8).

Из данных таблицы 2.8 видно, что на конец 2016 года общая величина кредиторской задолженности снизилась на 1054 тыс. руб. или на 21,44%. Снижение кредиторской задолженности произошло в основном за счет снижения задолженности по расчетам с разными дебиторами и кредиторами на 977 тыс. руб. или 23,84%. Задолженность по налогам и сборам также снизилась на 35 тыс. руб. или 92,11%. Задолженность по оплате труда снизилась на 55 тыс. руб. или 31,43%. Задолженность покупателей и заказчиков увеличилась на 23 тыс. руб. или почти в 9 раз. Задолженность по расчетам с поставщиками также увеличилась на 54 тыс. руб. или на 110,11%.

На конец 2017 года общая величина кредиторской задолженности снизилась еще на 703 тыс. руб. или на 18,2%. Снижение кредиторской задолженности произошло почти по всем ее видам. Задолженность по расчетам с разными дебиторами и кредиторами снизилась на 903 тыс. руб. или на 31,98%. Задолженность по расчетом с персоналом по оплате труда снизилась на 81 тыс. руб. или 67,50%.

Задолженность перед поставщиками и подрядчиками увеличилась на 337 тыс. руб. или 157,31%. Задолженность по налогам и сборам осталась прежней – 3 тыс. руб. Задолженность покупателей и заказчиков увеличилась на 23 тыс. руб. или почти на 185,19%. Задолженность по социальному страхованию увеличилась на 8 тыс. руб. или 366,66%.

Таблица 2.8 – Анализ состава и динамики кредиторской задолженности за 2015 – 2017 гг.

Показатель	На конец 2015 тыс. руб.	На конец 2016 тыс. руб.	На конец 2017 тыс. руб.	Абсолютное изменение		Темп изм., %	
				2016 – 2015	2017 – 2016	2016/ 2015	2017 / 2016
Кредиторская задолженность:	4917	3863	3160	-1054	-703	78,56	81,80
в т. ч.: с разными дебиторами и кредиторами	4098	3121	2123	-977	-998	76,16	68,02
расчеты с поставщиками	534	588	925	54	337	110,11	157,31
расчеты с персоналом по оплате труда	175	120	39	-55	-81	68,57	32,50
расчеты по социальному страхованию	61	3	11	-58	8	4,92	366,66
расчеты по налогам и сборам	38	3	3	-35	0	7,89	0
прочая	11	28	59	17	31	254,55	210,71
Просроченная задолженность	731	579	474	-152	-105	79,21	81,87

Отрицательным фактом деятельности общества является наличие просроченной кредиторской задолженности, ее снижение на протяжении анализируемого периода является благоприятной тенденцией.

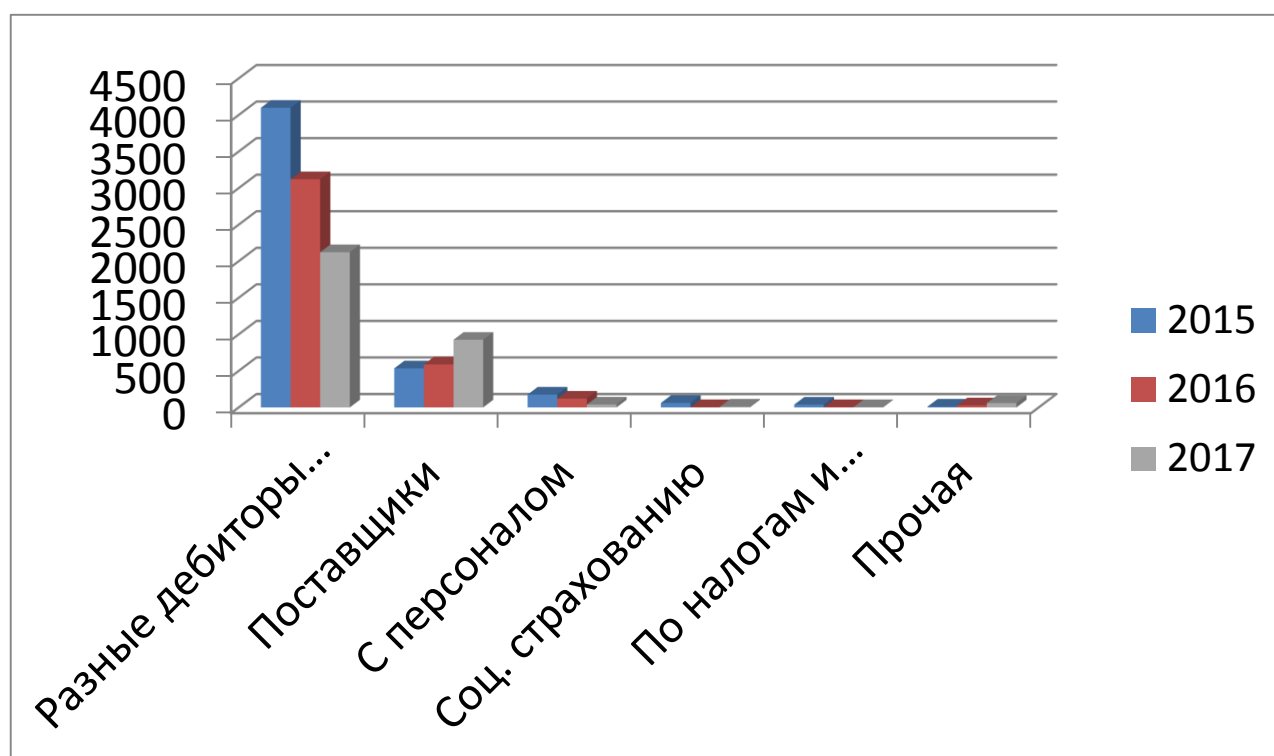


Рисунок 2.2 Динамика кредиторской задолженности 2015-2017 гг.

В таблице 2.9 проведем анализ структуры кредиторской задолженности ООО «Савой».

Таблица 2.9 - Анализ структуры кредиторской задолженности ООО «Савой» за 2015-2017 гг.

Показатель	На конец 2015		На конец 2016		На конец 2017		Структурные изменения	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	уд. вес, %	уд. вес, %
Кредиторская задолженность:	4917	100	3863	100	3160	100	0	0
в т. ч.: с разными дебиторами и кредиторами	4098	83,34	3121	80,79	2123	67,77	-0,04	-0,20
расчеты с поставщиками	534	10,86	588	15,22	925	29,27	-0,98	-0,55
расчеты с персоналом по оплате труда	175	3,56	120	12,22	39	1,23	-0,91	-1,08
расчеты по социальному страхованию	61	1,24	3	6,31	11	0,35	5,07	-5,96

Продолжение таблицы 2.9.

расчеты по налогам и сборам	38	0,77	3	0,08	3	0,09	-0,69	0,01
прочая	11	0,22	28	0,72	59	1,87	0,5	1,15
Просроченная задолженность	731	14,87	579	14,99	474	15,0	0,12	0,01

Из данных таблицы 2.9 видно, что наибольший удельный вес в кредиторской задолженности занимает задолженность по расчетам с разными дебиторами и кредиторами: в 2015 г. – 83,34%, в 2016 г. – 80,79%, в 2017 г. – 67,77%. Удельный вес задолженности поставщикам в общей величине дебиторской задолженности увеличивается на протяжении всего анализируемого периода.

Удельный вес поставщиков и подрядчиков на конец 2015 года составлял 10,86% от всей дебиторской задолженности, на конец 2016 года – 15,22%, а на конец 2017 года – 29,27%.

На конец 2015, 2016г. и 2017 г. у предприятия числилась задолженность по оплате труда, которая на конец 2015 года составляла 3,56% от всей дебиторской задолженности, на конец 2016 года 12,22% и, а на конец 2017 года снизилась до 1,23%.

Удельный вес просроченной задолженности в 2015 году составлял 14,87%, в 2016 составил 14,99%, а на конец отчетного периода составил 15%.

Таким образом, на предприятии имеется тенденция снижения кредиторской задолженности.

На основе данных пояснительной записки к годовому отчету за 2016 и 2017 гг. проведем анализ кредиторской задолженности по видам поставщиков в таблице 2.10.

Основными поставщиками сырья для ООО «Савой» являются компании города Рубцовска ООО «Арома Фуд», ООО «ВМ Ингридиентс», ООО «Делер», ООО «Полимер – Декор», ООО «Эталон – Пластсервис» и др.

На конец 2016 года наибольший удельный вес в общей величине задолженности покупателей составляла задолженность ООО «Арома Фуд» -30,44%,

ООО «ВМ Ингридиентс» - 25,0%, ООО «Делер» - 9,2%, ООО «Полимер – Декор» -5,7%.

Таблица 2.10 - Анализ состава кредиторской задолженности по видам поставщиков за 2017 год

Наименования поставщика	Задолженность на конец 2016 г.		Задолженность на конец 2017 г.		Изменение задолженности	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %
ООО «Арома Фуд»	179	30,44	131	14,16	-48	4,48
ООО «ВМ Ингридиентс»	147	25	127	13,73	-108	0,03
ООО «Делер»	38	9,2	74	8,0	-66	-9,15
ООО «Полимер – Декор»	14	5,7	109	11,78	-49	-5,77
ООО «Эталон-Пластсервис»	12	3,76	187	20,22	-15	3,8
прочие	198	33,67	297	32,11	-147	-3,23
Итого	588	100	925	100	337	0

На конец 2017 года общая величина задолженности поставщикам выросла, при этом структура задолженности изменилась: задолженность ООО «Арома Фуд» немного снизилась и составила 14,16%, удельный вес задолженности ООО «ВМ Ингридиентс» также увеличился и составил 13,73% при снижении в абсолютной величине. Возросла доля задолженности таких покупателей, как ООО «Полимер – Декор», ООО «Эталон-Пластсервис». На конец 2017 года задолженность составила 925 тыс. руб.

Проведем анализ оборачиваемости кредиторской задолженности за 2015 – 2017 гг. в таблице 2.11.

Из данных таблицы 2.11 видно, что коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в 2016 году увеличился на 5,21, а продолжительность одного оборота снизилась на 5,54 дня. Это свидетельствует об увеличении оборачиваемости кредиторской задолженности.

В 2017 году по сравнению с 2016 годом также произошло увеличение оборачиваемости кредиторской задолженности, о чем свидетельствует увели-

чение коэффициента оборачиваемости на 2,418 и снижение периода оборота на 1,74 дня.

Таблица 2.11 – Анализ оборачиваемости кредиторской задолженности за 2015 – 2017 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение	
				2016 – 2015	2017 – 2016
1. Себестоимость, тыс. руб.	8112	6117	5490	– 1995	– 627
2. Средние остатки кредиторской задолженности, тыс. руб.	8615	7284	5222	– 1331	– 2062
3. Однодневные затраты, тыс. руб.	22,53	16,99	15,25	– 5,54	– 1,74
4. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	15,979	21,189	23,607	+5,21	+2,418
5. Оборачиваемость в днях	22,530	16,990	15,250	– 5,54	– 1,74

За весь анализируемый период скорость оборота кредиторской задолженности увеличилась на 7,28 дней.

Проведем сравнительный анализ средних остатков дебиторской и кредиторской задолженности и периода их оборота в таблице 2.12.

Из данных таблицы 2.12 видно, что на протяжении всего анализируемого периода наблюдается превышение кредиторской задолженности над дебиторской. Так, если в 2016 году кредиторская задолженность была больше дебиторской на 6509 тыс. руб., то в 2017 году кредиторская задолженность превышала дебиторскую на 4430 тыс. руб.

Период оборота кредиторской задолженности превышает период оборота дебиторской задолженности только в 2015 году, на протяжении остального периода период оборота дебиторской задолженности превышает период оборота кредиторской. В 2016 году период оборота дебиторской задолженности был

больше периода оборота кредиторской на 22,39 дней, а в 2017 году уже на 25,83 дня.

Таблица 2.12 – Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности за 2015 – 2017 гг.

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Изменение	
				2016 – 2015	2017 – 2016
1.Средние остатки дебиторской задолженности, тыс. руб.	265	775	792	510	17
2.Средние остатки кредиторской задолженности, тыс. руб.	8615	7284	5222	– 1331	– 2062
3.Превышение кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью, тыс. руб.	8350	6509	4430	– 1841	– 2079
3.Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	32,509	9,399	6,593	– 23,11	– 2,806
4.Период оборота дебиторской задолженности, дни	10,48	39,38	41,08	28,90	1,70
5.Период оборота кредиторской задолженности, дни	22,53	16,99	15,25	– 5,54	– 1,74
6.Превышение периода оборота дебиторской задолженности над кредиторской, дни	– 12,05	22,39	25,83	34,44	3,44

После анализа дебиторской и кредиторской задолженности перейдем к разработке рекомендаций по ее управлению.

3. РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ООО «САВОЙ»

Первым этапом на пути совершенствования системы управления дебиторской задолженности будет выбор (смена) типа кредитной политики предприятия по отношению к покупателям продукции.

Существующий тип кредитной политики можно охарактеризовать как агрессивный. Предлагаются мягкие условия предоставления клиентам товарных кредитов (большие сроки, отсутствие пеней за просрочку), при этом анализ финансового состояния клиентов отсутствует вообще. ООО «Савой» предоставляет своим клиентам отсрочку платежей на период 60 дней с момента отгрузки товаров. В свою очередь это приводит к появлению больших экономических рисков и снижению ликвидности компании. При выборе такой политики предприятию необходимо пойти на некоторое повышение цен на свои товары (заложить свои риски в цену), однако на анализируемом предприятии не существует такой минимизации рисков, что делает такой тип политики неприемлемым для компании.

Наиболее подходящей, на мой взгляд, для ООО «Савой» будет кредитная политика умеренного типа, которая характеризуется взвешенным подходом к продажам в кредит. При этом учитываются возможные финансовые риски и должен проводиться тщательный анализ клиентов, с тем, чтобы в погоне за общей ликвидностью не потерять потенциальных клиентов, отпугнув их слишком жесткими условиями.

При продаже в кредит ООО «Савой» особое внимание стоит уделять оценке кредитоспособности покупателей, при этом стоит руководствоваться следующими критериями:

- соблюдал ли данный покупатель платежную дисциплину в прошлом; сопоставимы ли прогнозные финансовые возможности покупателя с оплатой запрашиваемого им объема товара;

- какова результативность финансовой деятельности данного покупателя, и его уровень платежеспособности и финансовой устойчивости.

Рассчитаем средний срок погашения дебиторской задолженности в ООО «Савой» по формуле:

$$T = \frac{ДЗ}{ВР} \times 360, \quad (3.1)$$

где $ДЗ$ - средняя за период величина дебиторской задолженности, тыс. руб.

$ВР$ - выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб.

При расчете нам необходим общий показатель выручки с отсрочкой платежа. По данным компании ООО «Савой» в 2017 году 41% товара был продан в кредит, тогда выручка от продаж в кредит составила 2845,4 тыс. руб. (0,41 * 6940 тыс. руб.).

Средние остатки задолженности покупателей в 2017 году составили 538 тыс. руб. или 48% от всей дебиторской задолженности.

Средний срок погашения равен: $T = (538 / 2845,4) \times 360 = 45,29$ дня.

Рассчитаем средние остатки, каков будет их размер, если срок погашения всей задолженности снизится до 30 дней.

$$ДЗ = (30 * 2845,4) / 360 = 237,2 \text{ тыс. руб.}$$

$$538 - 237,2 = 300,8 \text{ тыс. руб.}$$

Снижение сроков расчета покупателей за продукцию до 1 месяца предоставит ООО «Савой» свободные средства в размере 63,77 тыс. руб., которые смогут ликвидировать дефицит денежных средств. Но проблема в том, что средства не могут быть получены сразу, а лишь в следующем периоде. Поэтому, если компания не планирует крупных закупок, то может дожидаться возврата дебиторской задолженности, а если планирует, то необходимо привлечение кредита.

Для того, чтобы снизить срок погашения дебиторской задолженности до 1 месяца ООО «Савой» может предоставить скидку на товары. Найдем общие затраты, связанные с предоставлением скидок.

ООО «Савой» могло бы использовать схему 5/30 net 60, т. е. покупатель получает скидку в размере 5% в течение 30 дней, начиная с 31 по 60 день покупатель полностью оплачивает товар, а в случае неуплаты в срок покупатель будет вынужден выплатить штраф.

Если мы предположим, что хотя бы 40% клиентов произведут оплату на 30-й день и воспользуются скидкой, то получим:

$$0,05 * 2845,4 * 0,4 = 56,91 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, свободные денежные средства, которые получает организация при ускорении средств в расчетах, связанных с предоставлением скидок превысит величину скидок, что является эффективным.

Данные расчета объединим в таблицу 3.1.

Таблица 3.1. - Расчет выгоды от политики скидок ООО «Савой»

Показатели	Сумма, тыс. руб.
Текущий средний остаток на счетах дебиторов	538
Текущий средний остаток после изменение политики скидок	237,2
Снижение средней суммы на счетах дебиторов	300,8
Стоимость скидок	56,91
Выгода от политики скидок	243,89

Также ООО «Савой» предлагается проводить ранжирование дебиторов по группам риска, связанного с возникновением несостоятельных и безнадежных долгов. При этом из числа партнеров организации необходимо исключить дебиторов с высоким уровнем риска. Для этого необходимо собирать информацию о клиентах-дебиторах и тщательно проанализировать ее, принимая реше-

ние о предоставлении или отказе в кредите (при этом изучается финансовое состояние клиентов и их значимость (незначительный, средний, крупный)).

Определение категории клиента, его выгоды для ООО «Савой» целесообразно осуществлять по таким параметрам, как:

- длительность работы с клиентом;
- объем поступлений денежных средств от клиента;
- процент поступлений денежных средств по клиенту в общем объеме продаж.

Также следует отметить, что как бы ни была четко и отлажена на предприятии система оценки кредитоспособности клиентов, это не даст полной гарантии отсутствия просроченной дебиторской задолженности и безнадежных долгов. За время действия Гражданского, Уголовного, Гражданско-процессуального и Арбитражно-процессуальных кодексов РФ, а также Федерального закона «Об исполнительном производстве» накопилась достаточная практика по эффективному взысканию долгов. Суть данной практики составляет так называемый «Арсенал» кредитора, то есть набор мер позволяющих эффективно воздействовать на должника. Каждый из инструментов «Арсенала» кредитора необходимо применять в зависимости от ситуации (статуса должника, количества дней просрочки и т.п.). В любом случае, вне зависимости от выбранных мер, важно придерживаться двух принципов: постоянства поддержания контакта, а также адекватность формы воздействия на должника.

Имеющиеся в «Арсенале кредитора» меры можно разделить на три основных блока:

- предварительные (досудебные меры);
- судебные процедуры;
- исполнительное производство.

Предварительные (досудебные меры) позволяют непрерывно осуществлять наблюдение за поведением и настроением должника, а, кроме того, формируют у последнего образ настойчивого кредитора, с которым надо как можно быстрее расплатиться.

Обеспечительные меры принимаются судом на любой стадии процесса, если непринятие этих мер может затруднить или сделать невозможным исполнение судебного акта, а также в целях предотвращения причинения значительного ущерба заявителю. К таким мерам относятся заявление о взыскании просроченной задолженности и заявление о наложении обеспечительных мер, например наложение ареста на имущества в соответствии со ст. 139 УК РФ и ст. 90 АПК РФ.

Для ООО Савой возможно применение практики «Арсенала» кредитора. На данном этапе рекомендуется применять только досудебные меры. Предварительные (досудебные меры) позволяют непрерывно осуществлять наблюдение за поведением и настроением должника и включают направление писем, телефонные звонки и личные встречи. Если на протяжении 30 дней должник не предпринимает никаких действий по возвращению долга, в таком случае требуется обратиться в суд. Данные меры позволяют снизить величину просроченной задолженности.

Для эффективного управления кредиторской задолженностью необходимо проведение следующих мероприятий:

- постоянный контроль кредиторской задолженности, поскольку при умелом управлении кредиторская задолженность может стать дополнительным, а главное дешевым источником привлечения заемных средств. Для этого необходимо осуществлять контроль за правильностью оформления и составления договоров с контрагентами в соответствии с действующим законодательством; наблюдать за сроками оплаты договоров; контролировать своевременность осуществления платежей; ранжировать контрагентов в реестре платежей.

Для эффективного управления кредиторской задолженностью необходимо проведение следующих мероприятий:

- выработка наиболее оптимальных вариантов работы с поставщиками, определяющих сроки, объёмы и формы расчётов;
- необходимо учитывать ситуацию с каждым кредитором в отдельности, т.е. осуществлять дифференциацию контрагентов.

Для выбора поставщиков на предприятии можно использовать следующую бальную оценку. В качестве критериев предлагаются такие: цена, продолжительность выполнения заказа, условия платежа, а также условия доставки.

Примерная схема оценки поставщиков представлена в таблице 3.2.

По каждому поставщику подсчитывается количество баллов. Поставщик, набравший наибольшее количество баллов считается наиболее приемлемым.

Таблица 3.2 – Предлагаемая схема оценки поставщиков с 2017г.

Критерий	5 баллов	4 балла	3 балла	2 балла	1 балл
Цена	Ниже средней цены более чем на 5%	Ниже средней цены не более чем на 5%	Соответствует средней цене	Выше средней цены не более чем на 5%	Выше средней цены более чем на 5%
Время	Время договора точно выполняется	Поставки осуществляются на 1-2 дня раньше или позже срока договора	Поставки осуществляются более чем на 2 дня позже раньше срока договора	Поставки осуществляются на 1 неделю позже срока договора	Поставки осуществляются более чем на 1 неделю позже срока договора
Условие платежа	Все возможные	По факту поставки с предоставлением кредита	По факту поставки продукции	50% предоплаты	100% предоплаты
Условия доставки	За счет поставщика, стоимость поставки включена в цену	Транспортом поставщика, за доставку небольшая доплата	Транспортом поставщика, за доставку полная стоимость транспортных услуг	Транспортная компания за наш счет	Собственными силами

Кроме того необходимо осуществлять постоянный контроль кредиторской задолженности, поскольку при умелом управлении кредиторская задолженность может стать дополнительным, а главное дешевым источником привлечения заемных средств. Для этого необходимо осуществлять контроль за правильностью оформления и составления договоров с контрагентами в соответствии с действующим законодательством; наблюдать за сроками оплаты договоров и не допускать просрочки платежей; контролировать своевременность осуществления платежей; ранжировать контрагентов в реестре платежей.

Выше перечисленные мероприятия будут способствовать эффективному управлению дебиторской и кредиторской задолженностью в ООО «Савой»

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Дебиторская задолженность – это сумма долга, причитающаяся предприятию от других юридических лиц или граждан.

Под кредиторской задолженностью понимается задолженность данной организации другим организациям и физическим лицам – кредиторам (платежи за приобретенную продукцию, потребленные услуги, задолженность по платежам в бюджеты всех уровней и пр.).

Дебиторская и кредиторская задолженность классифицируется по различным признакам, в том числе по видам дебиторов и кредиторов, срокам возникновения.

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью является важной составной частью финансовой политики предприятия, ведь от состояния расчетов с дебиторами и кредиторами зависит финансовое состояние организации.

Объект исследования ООО «Савой», целью работы компании является производство продукции на уровне мировых производителей для удовлетворения потребностей населения.

Основными видами деятельности, предусмотренными Уставом ООО «Савой» являются производство и оптовая торговля безалкогольными газированными напитками, минеральной и питьевой водой.

На протяжении анализируемого периода (2015-2017 гг.) у предприятия наблюдается снижение выручки, а в связи с этим снижение прибыли от продаж и чистой прибыли.

В структуре баланса оборотные средства составляют около 23%. Наибольший удельный вес в оборотных активах ООО «Савой» на протяжении всего анализируемого периода занимали запасы.

Дебиторская задолженность общества на конец 2017 года составляла 19,87% всех оборотных активов. В отчетном периоде дебиторская задолженность снизилась по сравнению с предыдущим.

В структуре дебиторской задолженности на протяжении всего анализируемого периода преобладает задолженность покупателей и заказчиков. Продолжительность оборота дебиторской задолженности увеличивается на протяжении всего анализируемого периода, что свидетельствует о замедлении ее оборачиваемости.

Анализ деятельности ООО «Савой» показал, что на предприятии имеется просроченная дебиторская, а так же просроченная кредиторская задолженность.

Для эффективного управления дебиторской задолженностью организации были предложены рекомендации, направленные на совершенствование управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

- сменить тип кредитной политики предприятия по отношению к покупателям продукции с агрессивной на умеренную;
- проводить оценку кредитоспособности покупателей, ранжировать их по категориям, на основе которых определять условия предоставления кредита;
- предоставлять скидку за досрочную оплату задолженности;
- если просроченная дебиторская задолженность все-таки возникла, применить меры по взысканию задолженности;
- использовать балльную оценку поставщиков по предложенным критериям;
- осуществлять постоянный контроль кредиторской задолженности.

Использование данных рекомендаций позволит ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности и снизить величину просроченной задолженности, оптимизировать величину дебиторской и кредиторской задолженности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 23.05.2018)
2. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N146-ФЗ (ред. от 19.02.2018)
3. "Положение о порядке ведения бухгалтерского учета операций, связанных с выпуском и погашением кредитными организациями сберегательных и депозитных сертификатов" (утв. Банком России 30.12.1999 N 103-П) (ред. от 01.06.2005)
4. Приказ Минфина России от 06.10.2008 N 106н (ред. от 28.04.2017)"Об утверждении положений по бухгалтерскому учету" (вместе с "Положением по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008)", "Положением по бухгалтерскому учету "Изменения оценочных значений" (ПБУ 21/2008)")
5. Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (ред. от 08.11.2010, с изм. от 29.01.2018) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99)"
6. Приказ Минфина России от 02.07.2010 N 66н (ред. от 06.03.2018) "О формах бухгалтерской отчетности организаций" (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 N 18023)
7. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) "Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению"
8. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: учебник / под ред. проф. В.Я.Позднякова. - М: ИНФРА-М, 2013 - 617с.

9. Анущенко, К.А. Финансово-экономический анализ: Учебно-практическое пособие / К.А. Анущенко, В.Ю. Анущенко. - 2-е изд.- М.: Дашков и К`, 2014. - 404с.
10. Артеменко, В.Г. Экономический анализ: Учебное пособие / В.Г. Артеменко, Н.В. Анисимова. - М: КНОРУС, 2015 - 288с.
11. Астахов, В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет: учебное пособие / В.П. Астахов. - 9-е изд., перераб. и доп.- М.: , 2014 - 955с.
12. Абрамова, Н.В. Прекращение обязательств зачетом взаимных требований / Н.В. Абрамова // Главбух.- 2014. - №15.- с.22-26.
13. Абрамова, Н.В. Как списать кредиторскую задолженность? / Н.В. Абрамова // Главбух .- 2015. - № 4. - с.22-29.
14. Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет и контроль дебиторской и кредиторской задолженности / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров. – М.: Проспект, 2016. – 424 с.
15. Белоножкова, Е. Ю. Управление дебиторской задолженностью/ Е. Ю. Белоножкова, А. А. Игнатенко // Проблемы современной экономики: материалы междунар. науч. конф.— Челябинск: Два комсомольца, 2016. — С. 88-90.
16. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент. / И. А. Бланк. – Санкт-Петербург, Издательство «Ника-Центр», 2014 г.
17. Бланк, И.А. Управление активами и капиталом предприятия Энциклопедия финансового менеджера. / И. А. Бланк.- Ника-Центр, Эльга, 2013.- Том 2. – 448 с.
18. Басовский, Л.Е. Финансовый менеджмент/ Л.Е. Басовский. - Изд-во: ИНФРА-М, 2013.
19. Бариленко, В.И. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / В.И. Бариленко, С.И. Кузнецов, Л.К. Плотникова, О.В. Иванова. – М.: КНОРУС, 2014. – 416 с.
20. Богомолов, А. М. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как элемент системы внутреннего контроля в организации / А.М. Богомолов // Современный бухучет. — 2015. — N 5. — С. 46–51.

21. Вариотская, Н.М. Формирование кредитной политики на предприятии в отношении покупателей, или как успешно управлять дебиторской задолженностью / Н.М. Вариотская //Планово-экономический отдел. – 2016. - №9.
22. Гиляровская, Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Л.Т. Гиляровская, Д. В. Лысенко, Д.А. Яндо-вицкий – М.:ТК Велби, Изд-во Проспект, 2014. – 360 с.
23. Горбулина, В.Д. Дебиторская и кредиторская задолженность. Осо-бенности бухгалтерского и налогового учета / В.Д. Горбулина, О.Н. Фокина – М.: ГроссМедиа Ферлаг: РОСБУХ, 2013. – 127 с.
24. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. / Л.В.Донцова, Н.А.Никифорова. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2014. – 336 с.
25. Емелин, В. Н. Управление кредиторской задолженностью органи-зации / В. Н. Емелин, Е. И. Пивкина // Молодой ученый. — 2014. — №8. — С. 465-467.
26. Ефимова, О.В. Прогнозирование дебиторской и кредиторской за-долженности /О.В. Ефимова // Бухгалтерский учет.- 2015.- № 10. -с. 32-36.
27. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. - 2-е изд., стер.- М.: Омега -Л, 2015. - 350с.
28. Ивашкевич, В.Б. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задол-женности / В.Б. Ивашкевич. – М.: Издательство «Бухгалтерский учет», 2017. – 189 с.
29. Ионова, А.Ф. Финансовый анализ./ А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева – М.: Юнити, 2013.
30. Карасева, И.М. Финансовый менеджмент: учеб. пособие по специа-лизации «Менеджмент орг.» / И.М. Карасева, М.А. Ревякина; под ред. Ю.П. Анискина. – М.: ОМЕГА-Л, 2016. – 335 с.
31. Кошкина, Г.М. Дебиторская и кредиторская задолженность органи-зации: Управление и анализ / Г.М. Кошкина. – Новосибирск: НГУЭУ, 2017. - 75с.

32. Крылов, С.И. Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженности по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности /С.И. Крылов //Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2013.- N 4.
33. Кравчук, Д. И. Проблемы и пути решения управления дебиторской задолженностью на предприятии / Д. И. Кравчук, В. И. Кравчук // Молодой ученый. — 2015. — №2. — С. 272-274.
34. Крейнина, М.Н Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия / М.Н. Корейкина // Финансовый менеджмент. 2013. - №3.
35. Лапуста, М.Г. Финансы организаций (предприятий): учеб. / М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай.- М.: ИНФРА-М, 2013. - 575 с.
36. Лемещенко, Г.Л. Отражение дебиторской задолженности в финансовой отчетности/ Г.Л. Лемещенко, Е.Ю. Тарасова // Аудиторские ведомости/ 2014. -№ 11. -с. 9-15.
37. Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / И.Я. Лукасевич.- М.: Эксмо, 2014. – 768 с.
38. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка». Приложение к журналу «Бухгалтерский учет». — № 12. — 2014. М: Бухгалтерский учет, 2011. — 545 с.
39. Мурикова А. Р. Управление дебиторской задолженностью как элемент эффективной финансовой политики организации/ А. Р. Мурикова, Э. Р. Гимранова // Молодой ученый. — 2013. — №5. — С. 181-183.
40. Пашкина, И.Н.Фадеева О.В. Работа с дебиторской задолженностью / И.Н. Пашкина, О.И. Соснаускене. -М.:Омега-Л, 2009.-157 с.
41. Пятов, М.Л. Управление обязательствами организации / М.Л. Пятов.- М.: Финансы и статистика, 2014. — 256 с.
42. Савицкая, Г.В. Экономический анализ / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 330 с.

43. Ситдигов, А.Р. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью организации / А.Р. Ситдигов // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XVI междунар. студ. науч.- практ. конф. № 1(16).
44. Склярено, В.К. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчётах)/ В.К. Склярено, В.М. - М.: ИНФРА-М, 2014.
45. Смачило, В. Управление дебиторской задолженностью. /В. Смачило, Е. Дубровская // Финансовый директор. – 2014. – №5. – С. 29 – 31.
46. Соколова, И. А. Анализ расчетов с поставщиками и подрядчиками. Управление кредиторской задолженностью/ И. А. Соколова, А. А. Пономаренко // Экономика, управление, финансы: материалы III междунар. науч. конф. .- Пермь: Меркурий, 2014. - с. 101-105.
47. Смольский, А.П. Создание системы учета и анализа дебиторской задолженности на предприятии в целях управленческого учета / А.П. Смольский //Планово-экономический отдел. – 2014. - №7.
48. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. акад. Г.Б. Поляка. – 2е изд., перераб. и допол. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.- 527с.
49. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа. /А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев - М.: ИНФРА-М, 2015. – 212 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Основные показатели деятельности ООО «Савой» за 2015-2017 г.г.

Показатели	Период			Абсолютное отклонение			Темп изменения, %		
	2015 год	2016 год	2017 год	2016- 2015	2017- 2016	2017- 2015	2016/ 2015	2017/ 2016	2017/ 2015
Выручка от продаж, тыс. руб.	9100	7085	6940	-2015	-145	-2160	77,86	97,95	76,26
Расходы по обычным видам деятельности, тыс. руб.	8112	6117	5490	-1995	-627	-2622	75,41	97,11	73,22
Прибыль от продаж, тыс. руб.	988	968	1450	-20	482	462	97,98	149,79	146,76
Чистая прибыль, тыс. руб.	1140	2717	840	1577	-1877	-300	238,33	30,92	73,68
Среднегодовая стоимость ОФ, тыс. руб.	6400	6077	5752	-323	-325	-648	94,95	94,65	89,88
Среднегодовые остатки оборотных активов, тыс. руб.	1171	2085	2100	914	15	929	178,05	100,72	179,33
Численность работающих, чел.	13	12	9	-1	-3	-4	92,31	75,0	69,23
Среднемесячная заработная плата, руб.	8978	9878	10225	900	347	1247	110,02	103,51	113,89
Фондоотдача, руб.	1,42	1,17	1,21	-0,25	0,04	-0,21	82,39	103,42	85,21
Выручка на одного работника, тыс. руб.	700,0	590,4	771,1	-109,6	180,7	71,1	84,34	130,61	110,16
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	7,77	2,61	8,26	-5,16	5,65	0,49	33,59	316,48	106,31
Рентабельность продаж, %	10,86	13,66	20,89	2,80	7,23	10,03	125,78	152,93	192,36

Анализ состава и структуры активов ООО «Савой» за 2015-2017 г.г.

Показатели	На конец 2015		На конец 2016		На конец 2017		Отклонение 2016-2015		Отклонение 2017-2016		Темп изм., %	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2016/ 2015	2017/ 2016
1.Внеоборотные активы	6241	79,18	5913	70,04	5590	76,99	-328	-9,14	-323	6,95	94,74	94,54
2.Оборотные активы	1641	20,82	2529	29,96	1671	23,01	888	9,14	-858	-6,95	154,11	66,07
3. Баланс	7882	100	8442	100	7261	100	560		-1181		107,10	86,01
4. Коэффициент соотношения внеоборотных и оборотных активов	0,26		0,42		0,29		-0,13		0,16			

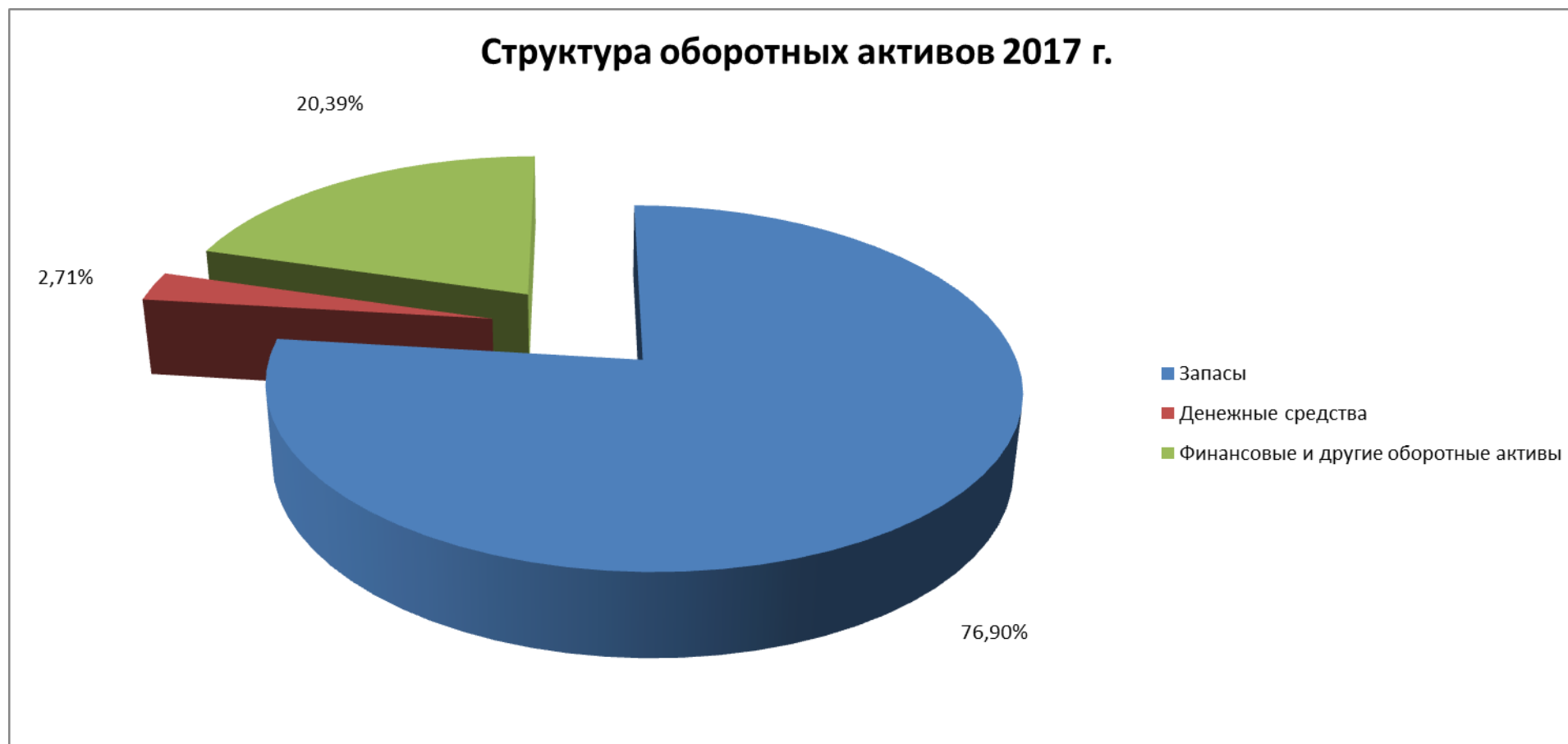


Рисунок 1. Структура оборотных активов в 2017 году

Структура оборотных активов 2016 г.

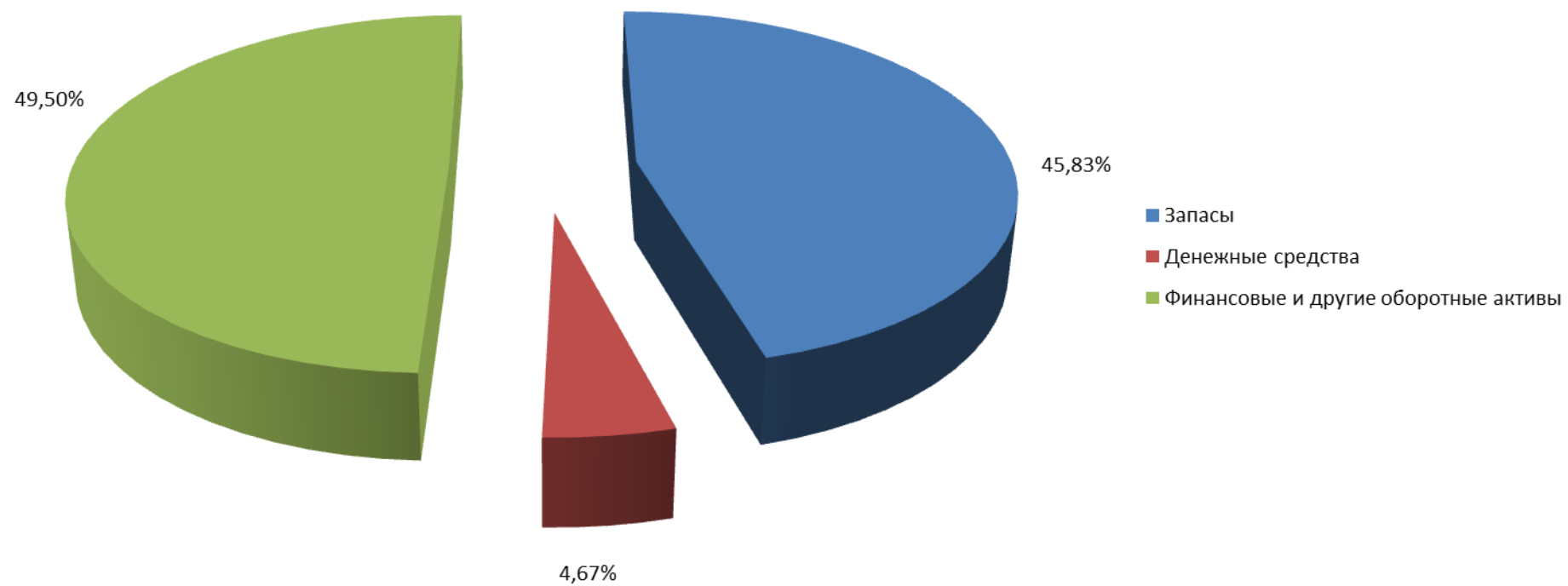


Рисунок 2. Структура оборотных активов в 2016 году



Рисунок 3. Структура оборотных активов в 2015 году

Анализ состава и структуры пассивов ООО «Савой» за 2015-2017 г.г.

Показатели	На конец 2015		На конец 2016		На конец 2017		Отклонение 2016-2015		Отклонение 2017-2016		Темп изм., %	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	2016/ 2015	2017/ 2016
1. Собственный капитал	481	6,1	2237	26,5	3023	41,63	1756	20,4	786	15,13	465,07	135,14
2. Заемный капитал	7401	93,9	6205	73,5	4238	58,37	1196	-20,4	-1967	-15,13	87,85	68,30
3. Баланс	7882	100	8442	100	7261	100	560		-1181		107,10	86,01
4. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала	15,39		2,77		1,41		-12,62		-1,36			

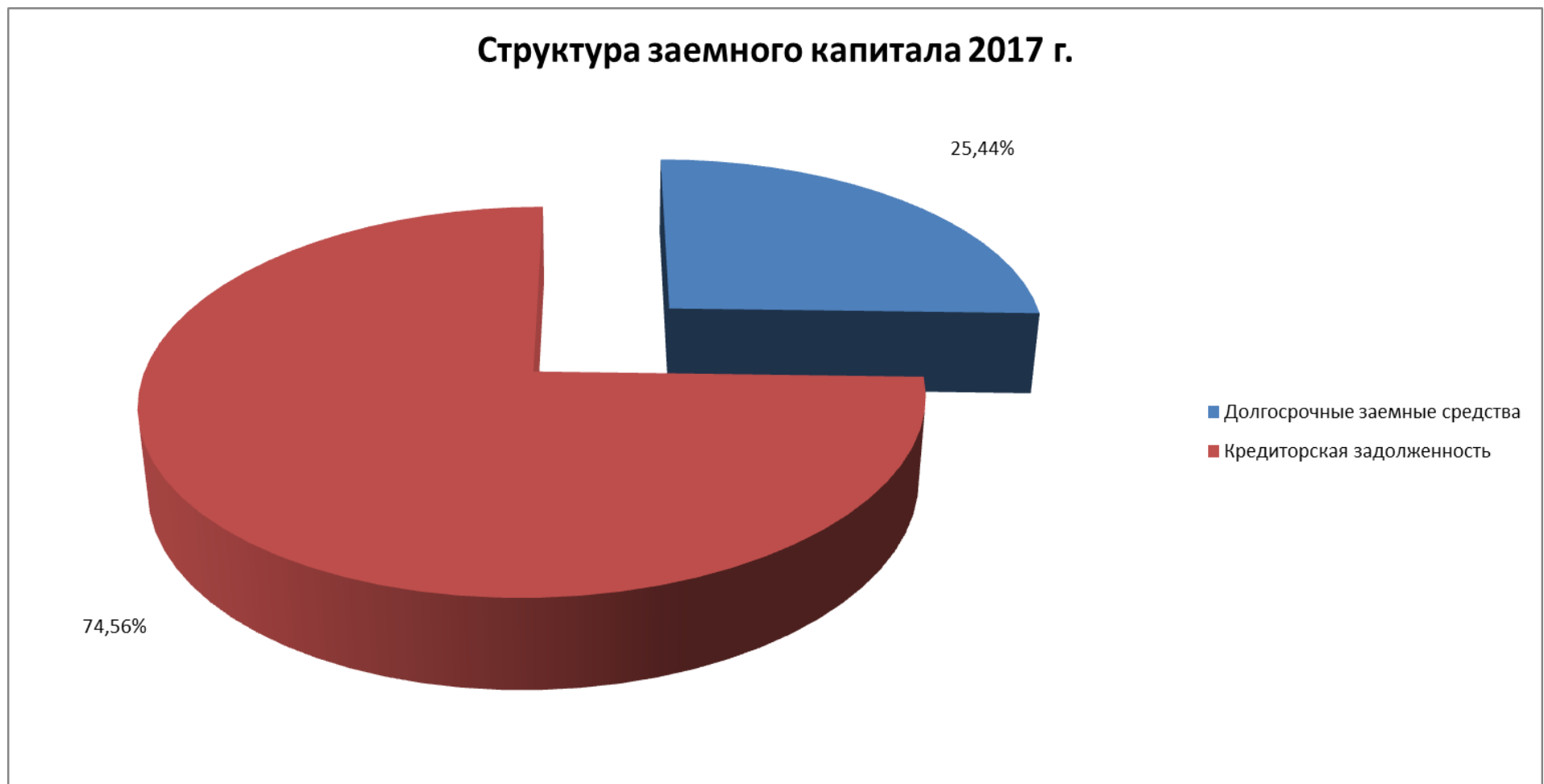


Рисунок 1. Структура заемного капитала в 2017 году

Структура заемного капитала 2016 г.

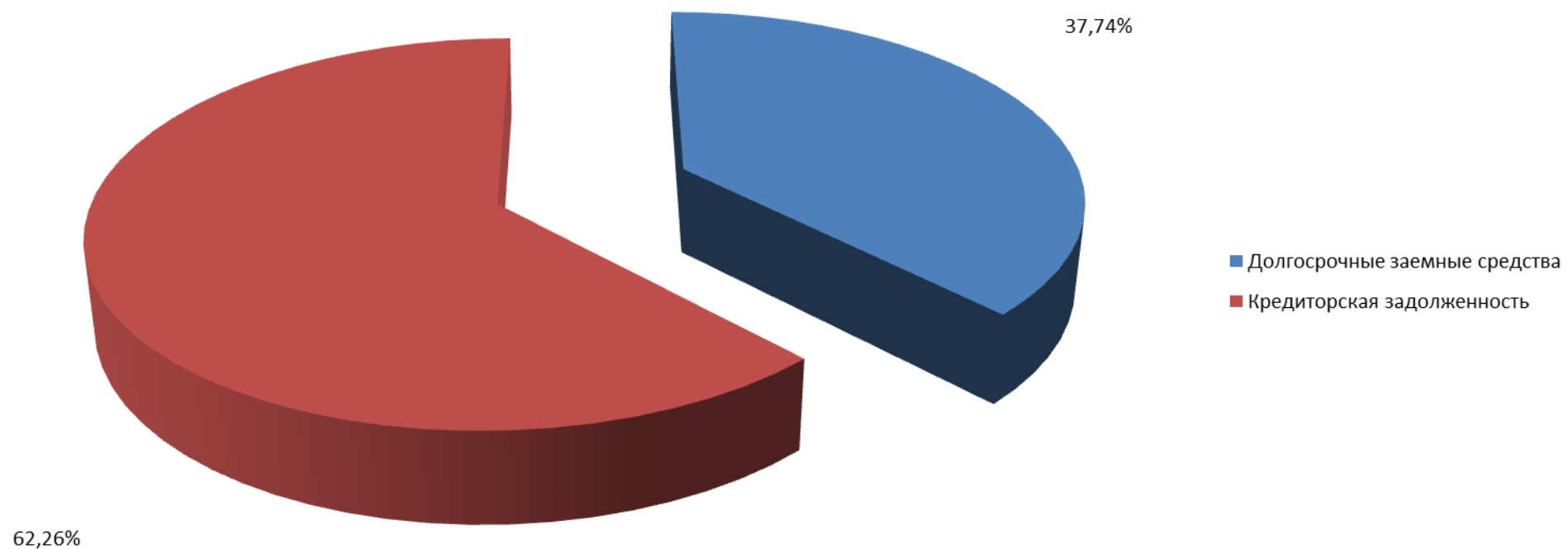


Рисунок 2. Структура заемного капитала в 2016 году

Структура заемного капитала 2015 г.

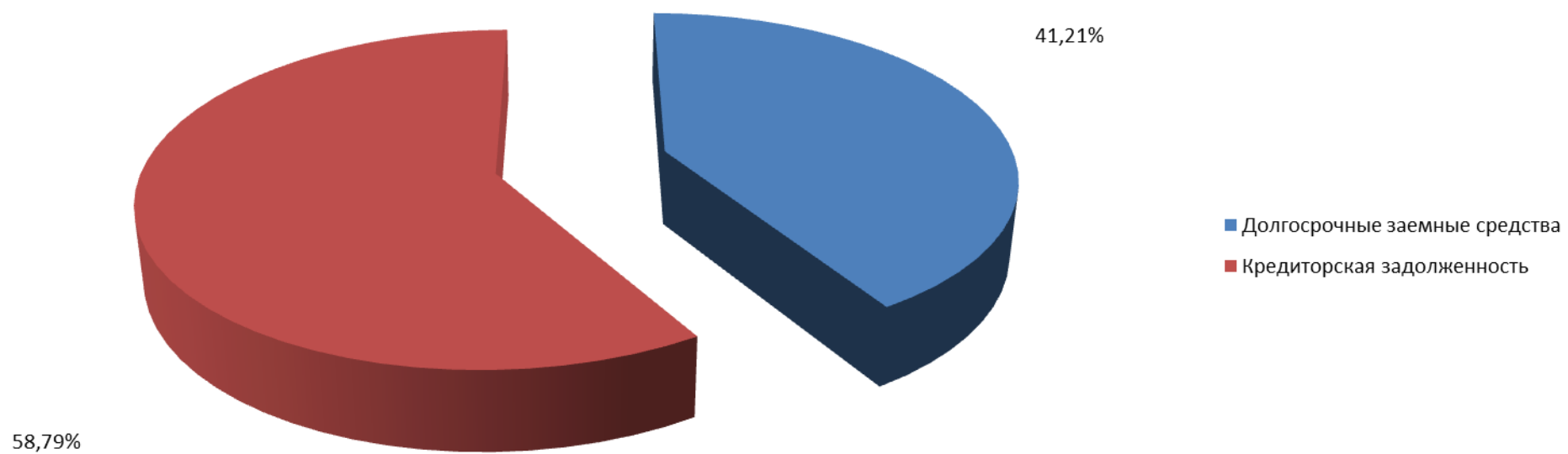


Рисунок 3. Структура заемного капитала в 2015 году

