

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт экономики, управления и природопользования

« ___ » _____ 20 __ г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

**УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ
ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ТД КМК-1»)**

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические основы и методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия.....	5
1.1 Понятие и виды дебиторской и кредиторской задолженности.....	5
1.2 Методы анализа и управления дебиторской и кредиторской задолженностью.....	9
1.3 Влияние задолженности на финансовое состояние предприятия.....	19
2 Оценка финансового состояния и его взаимосвязь с дебиторской и кредиторской задолженностью ООО «ТД КМК-1».....	24
2.1 Анализ состояния российского рынка мебельных компаний.....	26
2.2 Характеристика предприятия ООО «ТД КМК-1».....	28
2.3 Финансово-экономический анализ ООО «ТД КМК-1» и анализ влияния задолженности на финансовое состояние предприятия.....	30
3 Анализ и управление дебиторской и кредиторской задолженностями ООО «ТД КМК-1».....	36
3.1 Анализ дебиторской и кредиторской задолженностями ООО «ТД КМК-1».....	36
3.2 Пути совершенствования управления дебиторской и кредиторской задолженностями.....	48
Заключение.....	61
Список сокращений.....	63
Список использованных источников.....	64
Приложение А-П.....	68-101

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время стабильность экономики невозможна без финансовой устойчивости организации. Важным в обеспечении финансовой устойчивости предприятия является своевременный учет, анализ и погашение дебиторской и кредиторской задолженности.

Если имеется разрыв времени между предъявлением платежных документов к оплате и их фактической оплатой при денежных расчетах между организациями, то образуется дебиторская и кредиторская задолженность. Существование постоянной дебиторской и кредиторской задолженности стали атрибутом хозяйственных отношений в условиях рынка, и в этом нет угрозы для предприятия, если соблюдена мера управления задолженностью.

Актуальность вопроса дебиторской и кредиторской задолженностей имеют очень большое значение для предприятий, функционирующих в условиях рынка, так как эффективное управление неотъемлемым условием поддержания требуемого уровня ликвидности и платежеспособности, а, следовательно, позволяет улучшить в целом финансовое состояние предприятия. Оптимальное управление дебиторской и кредиторской задолженностью позволяет высвободить средства из оборота, которые могут быть использованы для других целей без привлечения дополнительных источников финансирования, что увеличивает финансовую устойчивость и платежеспособность организации.

Контроль состояния кредиторской задолженности - важная часть управления компанией в целом, поскольку при умелом управлении такая задолженность может стать дополнительным, а главное, дешевым источником привлечения заемных средств. Поэтому от того, как выстраиваются отношения с контрагентами, согласовываются условия заключаемых договоров, отслеживаются сроки их оплаты, во многом зависит эффективность использования полученных средств. С другой стороны, компания не должна попадать в зависимость от кредиторов и сопоставлять выгоды от использования привлеченных средств с расходами по их обслуживанию. Правильно разработанная стратегия управления кредиторскими долгами позволяет своевременно и в полном объеме выполнять возникшие обязательства перед клиентами, что способствует созданию репутации надежной и ответственной фирмы.

В качестве объекта исследования выбрано общество с ограниченной ответственностью «ТД КМК-1».

Предметом исследования в бакалаврской работе выступают теоретические основы и методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

Цель данной работы заключается в оценке управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия ООО «ТД КМК-1» и разработке мероприятий по его совершенствованию.

Для выполнения поставленной цели решаются следующие задачи:

- рассмотрение сущности и видов дебиторской и кредиторской задолженности;
- изучение методов анализа и управления дебиторской и кредиторской задолженностью;
- анализ состояния российского рынка мебельных компаний;
- изучение общей характеристики деятельности организации ООО «ТД КМК-1»;
- анализ финансово-экономических показателей предприятия
- анализ влияния задолженности на финансовое состояние предприятия
- оценка управления дебиторской и кредиторской задолженностью ООО «ТД КМК-1»;
- рассмотрение путей совершенствования управления дебиторской и кредиторской задолженностью организации.

Теоретической и методической основой работы послужили труды отечественных и зарубежных ученых по исследуемой проблеме: Г.И.Алексеева, А. М. Богомолов, Ван Хорн Дж, А. В. Жикин, В.Б Ивашкевич, В. В. Ковалева, Н.П. Кондраков, О. М. Кулик, И.Я Лукасевич, А.М. Парагульгов, Е.А. Рубцова, И.М. Семенова, В. А. Слепов и другие.

Методы исследования:

Для оценки эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью ООО «ТД КМК-1» использовались формы годовой бухгалтерской отчетности организации. Практическая значимость работы заключается в возможности использования результатов в практической деятельности, а именно внедрение в деятельность ООО «ТД КМК-1».

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

В первой главе изучается сущность, виды, теоретические методы анализа и управления дебиторской и кредиторской задолженностью, а также теоретический анализ влияния задолженности на финансовое состояние предприятия.

Во второй главе изучается рынок мебели в России и деятельность анализируемого предприятия. Также рассчитываются основные финансово-экономические показатели, изучается динамика бухгалтерского баланса, проводится анализ влияния задолженности на финансовое состояния ООО «ТД КМК-1».

В третьей главе производится оценка управления дебиторской и кредиторской задолженностью, а также разработка мер, необходимых для эффективного управления задолженностью ООО «ТД КМК-1».

1 Теоретические основы и методы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия

1.1 Понятие и виды дебиторской и кредиторской задолженности

Каждая организация в своей хозяйственной деятельности ведет расчеты с внешними и внутренними контрагентами (рисунок 1).

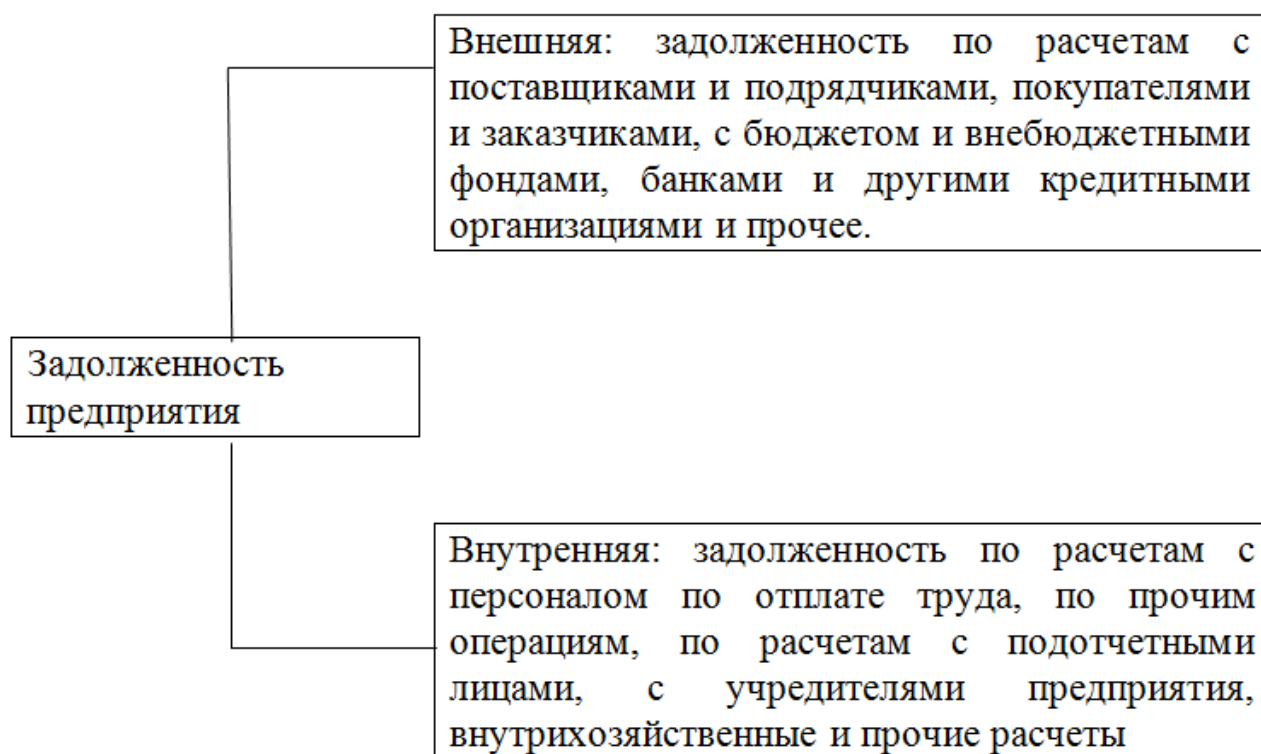


Рисунок 1 - Классификация задолженности предприятия по отношению к контрагенту

Уровень платежеспособности и устойчивости предприятия зависит от скорости оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, которая характеризует эффективность функционирования организации [4, с.38].

Поэтому данная проблема одна из наиболее актуальных для предпринимателя, потому что от уровня дебиторской и кредиторской задолженности зависит финансовое положение компании.

В бухгалтерском учете дебиторская задолженность отражается как имущество организации, а кредиторская задолженность - как обязательства. Два указанных вида задолженностей связаны между собой и имеют устойчивую тенденцию перехода из одного вида в другой, поэтому следует их рассматривать во взаимосвязи. Например, несвоевременное погашение дебиторской задолженности организации приводит к неспособности предприятия своевременно погасить собственные обязательства, а, следовательно, приведет к увеличению кредиторской задолженности.

Дебиторская задолженность - важный компонент оборотного капитала. Кондраков Н.П. утверждает, что дебиторская задолженность - это задолженность других организаций, работников и физических лиц данной организации [20, с.193]. Ивашкевич В.Б. и Семенова И.М. определяют дебиторскую задолженность как сумму долгов, причитающихся организации от юридических или физических лиц в результате хозяйственных операций между ними, или, иными словами, отвлечения средств из оборота организации и использования их другими организациями или физическими лицами [16, с. 98].

Современный экономический словарь Райзберга определяет понятие «дебитор» как физическое или юридическое лицо, имеющее денежную или имущественную задолженность [34, с. 29].

Примером дебиторской задолженности может являться: задолженность покупателей после реализации им товаров, услуг, задолженность подотчетных лиц за выданные им денежные средства и другие. Также сумма авансов, выданных поставщикам и подрядчикам, отражается в составе дебиторской задолженности.

Существуют следующие виды дебиторской задолженности предприятия:

- дебиторская задолженность покупателей и заказчиков;
- дебиторская задолженность по полученным векселям;
- дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом;
- дебиторская задолженность по расчетам с персоналом;
- прочие виды дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность по полученным векселям возникает при расчетах с контрагентами, если в качестве средства платежа организация приняла вексель.

Дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом может образоваться, когда организация уплатила налог в большей сумме, чем необходимо по расчету, то есть переплатила по налогу. Подобная ситуация может возникнуть в результате предоставления льготы по тому или иному налогу или сознательной переплаты. Многие организации сознательно переплачивают налоги, чтобы застраховать себя от пени в случае уточнения расчета по налогу. Недостаток данной процедуры в том, что происходит отвлечение денежных средств из оборота предприятия, и это неблагоприятно сказывается на его финансовом положении.

Также дебиторскую задолженность делят на оплаченную в срок за товары, услуги и работы и на неоплаченную в срок.

Оборотными средствами (текущими активами) по определению из теории бухгалтерского учета являются активы, которые могут быть обращены в наличность в течение одного года [10, с. 222]. Дебиторская задолженность относится к оборотным активам

компании вне зависимости от срока её погашения. Вследствие неплатежеспособности должника происходит списание долга в убыток, но это не является аннулированием задолженности. Списанная сумма в течение пяти лет должна отражаться на забалансовом счете, чтобы наблюдать за возможностью ее взыскания в случае изменения имущественного положения должника.

С позиций финансового менеджмента дебиторская задолженность имеет двоякую природу. С одной стороны, "нормальный" рост дебиторской задолженности свидетельствует об увеличении потенциальных доходов и повышении ликвидности. С другой стороны, большой размер дебиторской задолженности может негативно повлиять на состояние предприятия и привести к потере ликвидности.

Из-за значительного объема дебиторской задолженности у предприятия возникает потребность в дополнительных финансовых ресурсах для пополнения оборотного капитала, что в результате приводит к росту кредиторской задолженности и возникновению финансовых рисков. При дебиторской задолженности предприятие несет потери, так как средства, не приносят доход предприятию, не работают на его экономические интересы и средства в условиях инфляции обесцениваются.

Долговыми обязательствами любого предприятия является ее кредиторская задолженность. Кредиторская задолженность является противоположной дебиторской задолженности, т. е. задолженность самого предприятия перед другими субъектами. Кредиторскую задолженность образуют денежные средства, которые временно привлечены предприятием, и подлежат возврату определенным физическим или юридическим лицам.

Кредитор - это физическое или юридическое лицо, предоставляющее займы денежные средства, товар или имущество другой стороне сделки. Кредитором могут выступать банки и другие кредитные учреждения, организации, рабочие и другие. Примером кредиторской задолженности может быть: задолженность предприятия за поставку сырья или материалов, задолженность предприятия по выплате налогов государственным органам и другие.

Можно выделить несколько видов кредиторской задолженности:

- задолженность перед поставщиками и подрядчиками: долги поставщикам за поставленные товары, подрядчикам - за выполненные работы;

- задолженность перед персоналом организации: долги по выплатам работникам заработной платы, компенсациям, платежам в порядке возмещения вреда, причиненного здоровью работника или вследствие смерти работника на производстве;

- задолженность перед внебюджетными фондами: задолженности по пенсионному обеспечению, социальному и медицинскому страхованию работников организации, а также задолженности в фонд занятости;

- задолженность по налогам и сборам: также включаются начисленные штрафы и пени;

- задолженность перед прочими кредиторами.

Также как дебиторская задолженность, кредиторская задолженность может быть просроченной (на момент составления баланса не произошло погашение долга) и непросроченной.

Наличие кредиторской задолженности является неблагоприятным фактором для организации и значительно снижает показатели при оценке финансового состояния предприятия. Кредиторская задолженность является одним из источников средств, находящихся в распоряжении предприятия, поэтому она учитывается в пассиве баланса и является частью краткосрочных обязательств.

Каждое предприятие имеет задолженность, которая влияет на его развитие, но постоянная задолженность и неправильное отражение в учете будет влиять негативно.

Образовавшаяся задолженность могла быть вызвана нормальным процессом хозяйственной деятельности либо связана с нарушением платежной дисциплины, а также с нарушением экономических законов.

Примером дебиторской задолженности, вызванной нормальной хозяйственной деятельностью, являются авансы, выданные поставщикам на условиях договора, задолженности подотчетных лиц в пределах сроков. Дебиторская задолженность, связанная с нарушением платежной дисциплины, включает долги по недостаткам, растратам и хищениям, признанные ответчиками или присужденные арбитражем претензии, вызванные количеством и качеством товаров (или услуг) установленному ассортименту.

Примером нормальной кредиторской задолженности может быть: задолженность поставщикам в пределах установленных сроков оплаты счетов; задолженность государству по налогам; задолженность рабочим и служащим по оплате труда. Нарушение финансовой дисциплины и установленного порядка расчетов также приводит к образованию нормальной кредиторской задолженности.

Существует просроченная дебиторская и кредиторская задолженность, которая может быть сомнительной и безнадежной. В соответствии с пунктом 1 статьи 266 Налогового кодекса РФ: «сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ,

оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией» [2, с.594].

Согласно пункту 2 статьи 266 НК РФ: «Безнадежными долгами (долгами, нереальными к взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации» [2, с.595].

На рисунке 2 представлено деление дебиторской и кредиторской задолженности на краткосрочные и долгосрочные обязательства при составлении бухгалтерской отчетности в РФ.

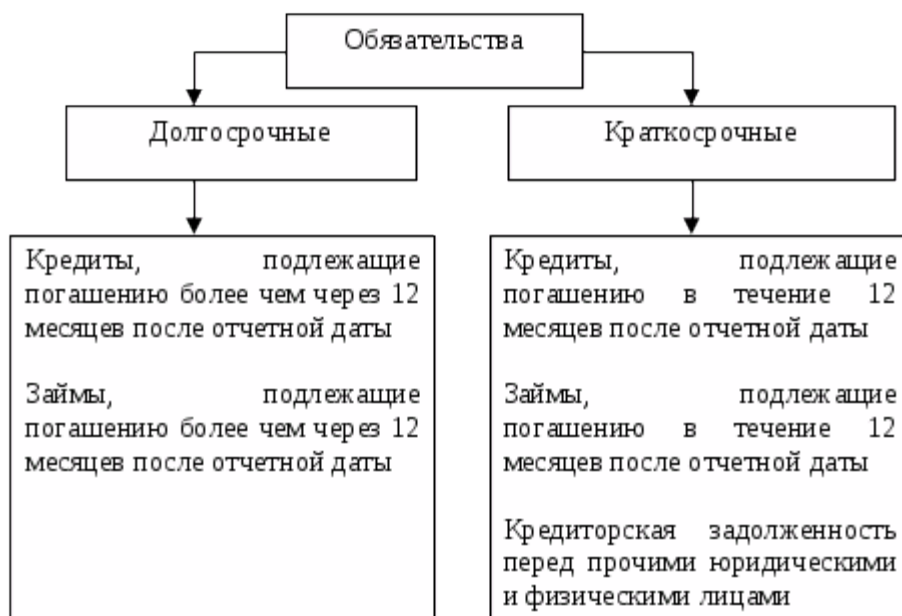


Рисунок 2 - Классификация задолженности по срокам ее погашения

Краткосрочная задолженность имеет срок погашения до 1 года, а свыше этого срока образуется долгосрочная. В бухгалтерском балансе отражается отдельно краткосрочная и долгосрочная задолженность.

Таким образом, дебиторская задолженность - это задолженность других организаций, работников и физических лиц данной организации. Кредиторская задолженность является противоположной дебиторской задолженности, т. е. задолженность самого предприятия перед другими субъектами. В бухгалтерском учете дебиторская задолженность отражается как имущество организации, а кредиторская задолженность - как обязательства.

1.2 Методы анализа и управления дебиторской и кредиторской задолженностью

Для анализа дебиторской и кредиторской задолженностью используются данные из бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и пояснения к бухгалтерскому балансу.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности включает:

- анализ динамики и структуры дебиторской и кредиторской задолженности;
- анализ оборачиваемости задолженности;
- анализ платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости предприятия.

При анализе дебиторов необходимо проанализировать их платежеспособность для определения индивидуальных условий предоставления отсрочки и факторинговых услуг.

При осуществлении анализа дебиторской задолженности необходимо рассчитать следующие показатели:

- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;
- период оборота дебиторской задолженности;
- доля дебиторской задолженности в общих активах;
- доля просроченной задолженности.

При анализе оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности не существует нормативов, но чтобы сделать выводы, необходимо изучать показатель в динамике.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ($K_{об}$) показывает скорость оборота задолженности, как быстро организация получает денежные средства от покупателя за проданные товары или услуги и определяется по формуле:

$$K_{об} = \frac{Q_{рп}}{ДЗ_{ср}}, \quad (1)$$

где $Q_{рп}$ - объем реализованной продукции;

$ДЗ_{ср}$ – средняя величина статьи дебиторской задолженности.

Коэффициент оборачиваемости говорит о выручке, приходящейся на 1 рубль дебиторской задолженности. Ускорение оборачиваемости задолженности указывает на улучшение расчетов с покупателями, то есть уменьшение дебиторской задолженности. Снижение коэффициента оборачиваемости может свидетельствовать на проблему у покупателей с оплатой поставки.

Однако коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности необходимо оценивать с оборачиваемостью кредиторской задолженностью. Для финансовой

устойчивости организации необходимо, чтобы коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности превышал кредиторскую задолженность.

Период оборота дебиторской задолженности (T_0) показывает, за какой срок к предприятию возвращаются вложенные в дебиторскую задолженность средства в виде выручки от реализации продукции и определяется по формуле:

$$T_0 = \frac{T_{\text{п}}}{K_{\text{об}}}, \quad (2)$$

где $T_{\text{п}}$ - длительность периода;

$K_{\text{об}}$ - коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

Увеличение периода оборачиваемости дебиторской задолженности может свидетельствовать об ухудшении условий оплаты продукции по договорам, финансовых затруднениях у потребителей. Уменьшение длительности одного оборота, а, следовательно, увеличение коэффициента оборачиваемости, свидетельствует об улучшении управления дебиторской задолженности.

В западной практике аналитики пользуются такой же формулой, но берется не среднее значение дебиторской задолженности, а на конец периода (иногда за минусом сомнительной дебиторской задолженности) с целью последующего сравнения с предыдущими периодами, и считается оборачиваемость в днях:

$$K_{\text{об}} = \frac{ДЗ_{\text{к}} - ДЗ_{\text{сом}}}{Q_{\text{рп}}} * 365, \quad (4)$$

где $ДЗ_{\text{к}}$ - дебиторская задолженность на конец периода;

$ДЗ_{\text{сом}}$ - сомнительная дебиторская задолженность.

- доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств рассчитывается по формуле:

$$ДЗ_{\text{акт}} = \frac{ДЗ}{\text{ОбА}}, \quad (5)$$

где $ДЗ_{\text{акт}}$ - доля дебиторской задолженности в текущих активах;

ОбА - оборотные активы.

Рассчитав показатель, можно будет сделать вывод, что чем больше он, тем менее мобильна структура имущества организации [13, с. 115].

- коэффициент просроченности дебиторской задолженности показывает долю просроченной дебиторской задолженности в общем объеме задолженности:

$$КП_{дз} = \frac{ДЗ_{пр}}{ДЗ}, \quad (6)$$

где ДЗ_{пр} - сумма просроченной дебиторской задолженности;

ДЗ - общая сумма дебиторской задолженности.

Увеличение коэффициента просроченности дебиторской задолженности свидетельствует об ухудшении оборачиваемости денежных средств и платежеспособности предприятия.

- средний «возраст» просроченной дебиторской задолженности:

$$ВП_{дз} = \frac{ДЗ_{пр}}{Оо}, \quad (7)$$

где ВП_{дз} - средний «возраст» просроченной (сомнительной, безнадежной) дебиторской задолженности;

ДЗ_{пр} - средний остаток дебиторской задолженности, неоплаченной в срок (сомнительной, безнадежной), в рассматриваемом периоде;

Оо - сумма однодневного оборота по реализации в рассматриваемом периоде.

Анализ кредиторской задолженности аналогичен методике анализа дебиторской задолженности по ранее описанным формулам и включает:

- коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;
- период оборота кредиторской задолженности;
- доля кредиторской задолженности к текущим пассивам;
- доля просроченной задолженности.

Показатели оборачиваемости запасов, дебиторской задолженности и кредиторской задолженности используются для расчета операционного и финансового циклов:

$$T_{оц} = T_з + T_{дз}, \quad (8)$$

где $T_{оц}$ - длительность операционного цикла (в днях);

$T_з$ - длительность одного оборота запасов;

$T_{дз}$ - длительность одного оборота дебиторской задолженности.

$$T_{\text{фц}} = T_{\text{оц}} - T_{\text{кз}}, \quad (9)$$

где $T_{\text{фц}}$ - длительность финансового цикла (в днях);

$T_{\text{оц}}$ - длительность операционного цикла (в днях);

$T_{\text{кз}}$ - длительность одного оборота кредиторской задолженности.

При этом операционный цикл характеризует общее время, в течение которого денежные средства вложены в запасы и дебиторскую задолженность, а финансовый цикл отражает время, в течение которого денежные средства отвлечены из оборота. С целью ускорения оборачиваемости оборотных активов необходимо сокращать длительность как операционного, так и финансового циклов. Длительность операционного цикла может быть уменьшена за счет ускорения оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности, а длительность финансового цикла может быть сокращена не только за счет ускорения оборачиваемости запасов и дебиторской задолженности, но и за счет некоторого некритического замедления оборачиваемости кредиторской задолженности.

Предприятию необходимо правильно определить оптимальный размер оборотных средств, который позволит получать прибыль с минимальными издержками, запланированную при данном объеме производства. Сильное уменьшение объема оборотных средств влечет за собой неустойчивое финансовое состояние, перебои в производственном цикле и, в результате, снижение объема производства и прибыли, но и чрезмерное завышение размера оборотных средств понижает возможности предприятия производить капитальные затраты по расширению производства [8, с. 16].

Современное ведение бизнеса предполагает наличие управленцев на предприятии, которые способны принимать эффективные и моментальные решения. Одним из важнейших управлением является система внутреннего контроля на предприятии. Г.И.Алексеева и А.М. Парагульгов в своей статье дали следующее определение данной функции: «Цель системы внутреннего контроля в управлении дебиторской задолженности - эффективное и своевременное выявление рисков, сопутствующих деятельности организации при управлении дебиторской задолженности и управления этими рисками» [4, с.17].

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью - работа с источниками их возникновения, формирование кредитной политики предприятия и организация договорной работы, а также управление долговыми обязательствами [22, с.31].

Важно не допускать существенного разрыва между дебиторской и кредиторской задолженностью, так как значительное превышение дебиторской задолженности, например, свидетельствует о том, что предприятие может не покрыть свои долги из-за недостаточных средств. Если происходит значительный перевес в сторону кредиторской задолженности, то

это указывает на то, что предприятие использует в обороте значительную долю привлеченных средств, что является определенным риском. По мнению В. В. Ковалева, управление дебиторской задолженностью сводится, прежде всего, к контролю за оборачиваемостью средств на расчетных счетах [19, с.407].

А. М. Богомолов в статье, посвященной управлению дебиторской и кредиторской задолженностью, назвал несколько критериев, которые можно положить в основу создания системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью:

1. Наличие у бухгалтеров, юристов, финансовых менеджеров, занимающихся обслуживанием системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью, специальной профессиональной подготовки и навыков в области экономики, налогов и управления финансами. Наличие таких качеств предполагает грамотное ведение записей по «сомнительным» счетам, на которых дебиторская задолженность распределяется в зависимости от того, насколько просрочена ее выплата.

2. Разработка определенной формы контракта с покупателями и заказчиками, в которых должны быть предусмотрены существенные условия, определяющие его исполнение, включая порядок взаиморасчетов. Хотя в настоящее время (в условиях неплатежей) предпочтение отдается предоплате, наиболее формализованными могут быть расчеты при помощи различных видов аккредитива, простого и переводного векселя и т.д.

3. Оценка кредитоспособности партнера на основе аккумуляирования и анализа кредитной информации из различных внутренних и внешних источников, а также собственного опыта общения с покупателями и информации кредитного учреждения потенциального партнера по бизнесу.

4. Оптимальная организация процесса реализации продукции (работ, услуг), включая установление наиболее благоприятного периода расчетов с организациями-контрагентами.

5. Установление предельной суммы возможных сделок на основе минимизации количества сомнительных долгов и максимизации прибыли.

6. Получение долгов с покупателей и своевременное проведение взаиморасчетов в погашение собственной кредиторской задолженности.

7. Своевременная инвентаризация расчетов и обязательств с последующей выверкой взаиморасчетов с дебиторами и кредиторами.

8. Получение необходимой информации о партнере из официально публикуемой финансовой отчетности.

9. Прогнозная оценка уровня финансовой устойчивости партнера.

10. Широкое использование скидок при досрочной оплате покупателем товаров (работ, услуг) [6, с.48].

Пошаговое выполнение данного алгоритма может послужить в дальнейшем успешному функционированию предприятия.

В общей сумме дебиторской задолженности на расчеты с покупателями за продукцию приходится около 50-60%. Поэтому важным механизмом в процессе управления дебиторской задолженностью является эффективно выстроенная кредитная политика, которая подразумевает использование рассрочки, отсрочки платежей, гибкую систему скидок.

На начальном этапе работы с клиентами необходимо ранжировать их по принципу надежности. Для этого перед подписанием договора проверить деловую репутацию потенциального клиента, проверить его банковские счета. Далее, на основе собранного материала о будущем партнере, можно сделать вывод о том, какую выбирать по отношению к нему кредитную политику, предоставлять ли отсрочку или рассрочку платежа, а также целесообразно провести предварительный анализ и расчет коэффициентов, чтобы попытаться предсказать будущие финансовые показатели, и уже на основе этого принимать соответствующие решения.

А. В. Жикин определяет три типа кредитной политики, которые можно применять к клиентам: консервативный тип с минимальным сроком отсрочки платежа, умеренный типа со средним уровнем отсрочки платежа, агрессивный тип с отсрочкой платежа всем группам покупателей, включая ненадежных [14, с.31].

Эффективная система управления включает:

- качественный отбор покупателей;
- определение оптимальных условий кредитования;
- четкую процедуру предъявления претензий;
- контроль за выполнением условий договоров;
- регулярный мониторинг дебиторов по видам продукции, объему задолженности, срокам и погашения;
- соблюдение четкой процедуры оплаты счетов и получение платежей;
- контроль соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, использование договоров факторинга [17, с.5].

Предоставление скидок целесообразно в следующих ситуациях:

- скидки приводят к расширению продаж и увеличению общей прибыли от реализации данной продукции при условии высокой доли постоянных затрат и высокой эластичности товара;

- система скидок обеспечивает приток денежных средств в условиях дефицита;
- система скидок за ускорение оплаты более эффективна, чем система штрафных санкций за просроченную оплату. Но фирме необходимо при составлении договора вносить пункт о штрафных санкциях, чтобы стимулировать недобросовестных клиентов выплачивать долг [41, с.75]. Система скидок способствует защите организации от инфляционных убытков и относительно дешевому пополнению оборотного капитала в денежной или натуральной форме [25, с.501].

Должное внимание следует уделить политике дисконтирования (сумме предоставляемых скидок). Ее следует применять, если покупатель (заказчик) произвел авансовую оплату продукции или досрочное погашение задолженности. При использовании данной политики необходимо определить максимально допустимый уровень скидки, при которой деятельность кредитора остается прибыльной.

Факторинг - продажа дебиторской задолженности специализированному финансовому институту, факторинговой компании, обычно без права обратного требования. [10, с.328]. Факторинговые соглашения регулируются трехсторонним договором, по которому факторинговая компания частично оплачивает товар или услугу продавцу сразу по факту поставки, а остальную часть по мере взыскания долга. А компания-покупатель перечисляет денежные средства факторинговой компании, а не поставщику. В Западной Европе и Америке факторинг является основной формой торговых взаимоотношений, связанных с товарным кредитом. Но для России этот способ взаимоотношений является пока для многих компаний непривычным, он постепенно распространяется все шире [45, с.42].

Факторинговая компания помогает продавцу сохранять большую часть денег в обороте и, соответственно, берет на себя все кредитные риски. Факторинговые компании за свои услуги получают комиссионные, они зависят от объема задолженности и их качества. Основные источники факторинга – коммерческие банки, факторинговые филиалы банковских холдинговых компаний и факторинговые компании. Для поставщика преимущество факторинга в том, что является дополнительным беззалоговым финансированием, ускоряется оборачиваемость дебиторской задолженности и уменьшаются потери в случае задержки платежей со стороны покупателя. Основным недостатком заключается в том, что такие услуги могут оказаться дорогими из-за комиссии, поэтому компании необходимо рассчитать, выгодно ли будет воспользоваться данной услугой.

Если дебитор добровольно не возвращает сумму долга, то предприятию-кредитору необходимо подать исковое заявление в арбитражный суд для взыскания дебиторских задолженностей. Если суд принимает положительное решение, то кредитор может рассчитывать на принудительное возвращение долга, но только в том случае, если должник

не признан банкротом и имеет средства. Если дебитор-банкрот, то происходит распродажа имущества должника, и производится погашение долга. Предприятие, призванное банкротом, обычно имеют многочисленные долги, поэтому не все обязательства могут погаситься.

Срок исковой давности по невыполненным договорным обязательствам равен три года в соответствии со статьей 196 Гражданского кодекса России [1, с.252]. По истечении срока исковой давности организация обязана списать дебиторскую задолженность в разряд безнадежных долгов и отразить в своем бухгалтерском учете как внереализационные расходы. Данные расходы уменьшают налогооблагаемую базу по прибыли согласно налоговому законодательству. Списанная дебиторская задолженность должна числиться на забалансовом счете в течение пяти лет, она должна периодически отслеживаться на предмет возможности получения долга. Когда возвращается сумма задолженности, она включается во внереализационные доходы, которые учитываются при расчете базы по налогу на прибыль.

Так как обращение в суд предполагает издержки, то целесообразно стараться решить проблему не прибегая к обращению в суд. Покупателям иногда достаточно просто напомнить о том, что им следует погасить задолженность, отправив требование, позвонив.

Рубцова Е.А. выделяет следующие меры альтернативного регулирования взаиморасчетов: зачет взаимных требований, реструктуризация задолженности (отсрочка или рассрочка погашения), новация (предоставление услуг в счет долга), отступное (передача имущества в счет долга). Жесткие меры: продажа долга, перевод долга на другого должника, взыскание долга, инициирование процедуры банкротства, прощение долга, списание безнадежных долгов, ликвидация компании-должника, истечение срока исковой давности, списание долга по другим причинам [36, с.15].

Кредиторская задолженность предприятия является более благоприятной, так как это сумма его долга другой организации по договорным обязательствам. Она тоже списывается по истечении срока исковой давности и считается внереализационным доходом предприятия. Однако значительная доля заемных средств у предприятия при плохо организованной политике управления предприятия может привести к банкротству. В отличие от дебиторской задолженности, кредиторскую задолженность можно спланировать, составив график расходов и доходов.

О. М. Кулик дает следующее понятие управлению движением кредиторской задолженности: «Это установление таких договорных взаимоотношений с поставщиками, которые ставят сроки и размеры платежей предприятия последним в зависимости от поступления денежных средств от покупателей» [22, с.34]. Менеджерам организации важно, также как и в случае с дебиторской задолженностью, ранжировать своих кредиторов,

определить уровень их значимости, величину выплачиваемых процентов. Составление графика платежей является одним из необходимейших условий предотвращения риска неплатежей своей фирмы контрагентам. Не вовремя оплаченные счета предприятия могут не только обернуться штрафами, но и испортить предприятию деловую репутацию.

По мнению Лысенко: «Для снижения риска зависимости от поставщика компании необходимо избегать появления крупных кредиторов, доля которых могла бы быть более 10%, в совокупной кредиторской задолженности, а так же необходимо снижать долю заемного капитала. Важно подчеркнуть то, что грамотное управление кредиторской задолженностью: перед сотрудниками, бюджетом, государственными внебюджетными фондами так же позволяет бизнесу сформировать определенный объем источников финансирования» [26, с.273].

В. А. Слепов утверждает, что особое место в управлении занимает создание резерва по сомнительным долгам. Обязательно отражение данного действия в учетной политике организации. Он может быть создан отдельно для целей бухгалтерского или налогового учета, это совершенно не противоречит действующему законодательству. Отчисления в резерв относятся к прочим долгам и уменьшает налогооблагаемую прибыль. Создается он в том случае, если задолженность просрочена более чем на 45 дней и не обеспечена залогом, поручительством или банковской гарантией. Резерв по сомнительным долгам может быть использован только на покрытие убытков от безнадежных долгов. Незрасходованная сумма резерва может быть перенесена налогоплательщиком на следующий налоговый период, она также не приводит к образованию прибыли в организации, т.к. относится при составлении баланса к финансовым результатам [41, с.196].

Сумма резерва по сомнительным долгам определяется по результатам проведенной на последний день отчетного периода инвентаризации дебиторской задолженности и исчисляется в конце отчетного периода следующим образом:

- со сроком возникновения свыше 90 дней: в сумму создаваемого резерва включается полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности;
- со сроком возникновения от 45 до 90 дней (включительно): в сумму резерва включается 50% суммы, выявленной на основании инвентаризации задолженности;
- со сроком возникновения до 45 дней: не увеличивает сумму создаваемого резерва.

Сумма создаваемого резерва не может превышать 10% выручки от реализации отчетного периода. Это ограничение распространяется только на сумму вновь создаваемого резерва. Сумма отчислений в резервы включается в состав внереализационных расходов на последний день отчетного периода и уменьшает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

Таким образом, можно сделать вывод, что необходимо проводить постоянный мониторинг и анализ дебиторской и кредиторской задолженностей для определения финансовой устойчивости предприятия. Если не следить за задолженностью, то может привести к существенному разрыву между дебиторской и кредиторской задолженностью, и предприятие не сможет покрыть свои долги из-за недостаточных средств.

1.3 Влияние задолженности на финансовое состояние предприятия

Финансовая устойчивость предприятия - это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, что гарантирует его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в рамках допустимого уровня риска [8, с.3].

На финансовое положение предприятия влияет не само наличие дебиторской задолженности, а её размер, движение и форма, т.е. то, чем вызвана эта задолженность. Дебиторская задолженность не всегда образуется в результате нарушения порядка расчетов и не всегда ухудшает финансовое положение.

При анализе финансового состояния важно выяснить, какое влияние дебиторская и кредиторская задолженности оказывают на финансовое состояние предприятия. С этой целью изучается процентное отношение задолженности к сумме оборотных средств, а также соотношение между дебиторской и кредиторской задолженностью.

Повышение процентного отношения задолженности к сумме собственных, как правило, свидетельствует об ухудшении финансового состояния предприятия. Превышение кредиторской задолженности над дебиторской указывает на использование предприятием в обороте привлеченных средств. Если же наблюдается обратная картина, то это говорит об отвлечении оборотных средств на расчеты с дебиторами.

Стабильность и эффективность работы предприятия во многом зависит от его способности погашать свои текущие и долговременные обязательства, а также вовремя получать причитающиеся ему средства от реализации продукции, услуг и прочих, чтобы поддерживать непрерывность производственного цикла – иными словами, от степени платежеспособности и кредитоспособности предприятия.

Анализ дебиторской и кредиторской задолженностей является одним из приоритетных вопросов на предприятии, так как от этих величин во много зависит его финансовое состояние и платежеспособность. Рост или снижение данной величины зависит от объема продаж, от условий расчета с покупателями (предоплата или постоплата), от

организации контроля за состоянием дебиторской задолженности, от финансового состояния контрагента и т.п. [7, с.171]

Резкий рост дебиторской задолженности можно характеризовать двояко. С одной стороны, это может отражать увеличение объема продаж либо оказания услуг, что будет положительно сказываться на предприятии, а с другой стороны, это свидетельствует о банкротстве или неплатежеспособности части покупателя, что может негативно повлиять на финансовое состояние предприятия [37, с.471]. Также несоблюдение договорной и расчетной дисциплины, несвоевременное предъявление претензий по возникающим долгам приводят к значительному росту неоправданной дебиторской задолженности, а, следовательно, к нестабильности финансового состояния предприятия.

Снижение дебиторской задолженности может символизировать, с одной стороны, уменьшение периода погашения дебиторской задолженности, что является положительным фактором, а с другой стороны, уменьшение объема продаж, что является отрицательным фактором и что говорит о снижении деловой активности предприятия [37, с.471].

Таким образом, следует понимать, что рост и снижение дебиторской задолженности может по-разному влиять на развитие предприятия.

Дебиторская задолженность напрямую оказывает влияние на финансовое состояние предприятия. Это проявляется в следующих моментах:

- высокая величина дебиторской задолженности свидетельствует о расширении кредита, предоставляемого организацией своим покупателям, внедрение в систему оплаты за поставленную продукцию отсрочек платежа, кредитов. В то же время рост дебиторской задолженности «замораживает» оборотные средства и снижает показатели абсолютной ликвидности предприятия за счет увеличения «промежуточного» коэффициента ликвидности;

- значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости организации и ведет к необходимости привлечения дополнительных источников финансирования;

- невысокие темпы роста дебиторской задолженности в сравнении с ростом кредиторской задолженности нарушают ликвидность баланса за счет возможной неспособности покрытия краткосрочных пассивов быстро реализуемыми активами, возникает ситуация дефицита платежеспособных средств, что ведет к неплатежеспособности;

- наличие просроченной дебиторской задолженности ведет к возможной ситуации списания задолженности на уменьшение финансовых результатов организации и, как следствие, может привести к убыткам;

- наличие сомнительной дебиторской задолженности и, особенно, тенденция к ее росту, ухудшают «качество» дебиторской задолженности и ведут к снижению ликвидности предприятия в связи с возможным ее списанием на уменьшение финансовых результатов организации, а следовательно, к возможному возникновению убытков.

Большой объем просроченной и безнадежной дебиторской задолженности существенно увеличивает затраты на обслуживание заемного капитала, повышает издержки организации, что влечет уменьшение фактической выручки, рентабельности и ликвидности оборотных средств, а значит и негативно сказывается на финансовой устойчивости, повышает риск финансовых потерь компании.

Кредиторская задолженность также оказывает сильное влияние на финансовое состояние организации. Чрезмерное увеличение кредиторской задолженности может привести к банкротству организации.

В этой связи анализ дебиторской и кредиторской задолженности является важной частью финансового анализа на предприятии и позволяет выявлять не только показатели текущей (на данный момент времени) и перспективной платежеспособности предприятия, но и факторы, влияющие на их динамику, а также оценивать количественные и качественные тенденции изменения финансового состояния предприятия в будущем. Задолженность по платежам может существенно деформировать структуру оборотных средств предприятия. Так, если в составе оборотных активов преобладает дебиторская задолженность, то предприятие либо должно привлекать банковский кредит по высоким ставкам, либо останавливаться в ожидании уплаты причитающихся ему долгов, а если в структуре формирования источников оборотных активов преобладает кредиторская задолженность, предприятие зачастую вынуждено прибегать к разнообразным не денежным формам расчетов (бартер и пр.), подвергаться разного рода штрафным санкциям.

Для анализа влияния задолженности на финансовое состояние необходимо проанализировать по системе критериев оценки возможной неплатежеспособности.

Основные положения Постановления Правительства Российской Федерации от 20 мая 1994 г. N 498 "О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий":

А) основанием для признания структуры баланса неудовлетворительным, а предприятие неплатежеспособным является:

$$K^1_{\text{П}} < 2 \text{ и/или } K^1_{\text{ОС}} < 0,1, \quad (10)$$

где $K^1_{\text{П}}$ -коэффициент покрытия (текущей ликвидности);

K^1_{OC} - коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования.

$$K^1_{П} = \frac{ДС + Кр.Фин.Влож + ДЗ + З}{Кр.ЗК}, \quad (11)$$

где ДС - денежные средства;

Кр.Фин.Влож. - краткосрочные финансовые вложения;

ДЗ - дебиторская задолженность (в расчет принимается только краткосрочная);

З - запасы;

Кр.ЗК - краткосрочный заемный капитал.

$$K^1_{OC} = \frac{СОК(СОС)}{ОбА}, \quad (12)$$

где СОК (СОС) - собственный оборотный капитал (собственные оборотные средства);

ОбА - оборотные активы.

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования характеризует наличие собственных оборотных средств, необходимых для финансовой устойчивости организации. Рекомендуемое значение больше 0,6-0,8.

$$СОС(СОК) = (СК + ДЗК) - ВнА, \quad (13)$$

где СК - собственный капитал;

ДЗК - долгосрочный заемный капитал;

ВнА - внеоборотные активы.

Б) формальным основанием для признания предприятия банкротом:

$$K^1_{П} < 2 \text{ (и/или } K^1_{OC} < 0,1), \text{ и } K_{ВП} < 1, \quad (14)$$

где $K^1_{П}$ - коэффициент покрытия (текущей ликвидности);

K^1_{OC} - коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования;

$K_{ВП}$ - коэффициент восстановления платежеспособности.

Коэффициент восстановления платежеспособности $K_{ВП}$ определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его нормативу.

Расчетный коэффициент текущей ликвидности определяется как сумма фактического значения коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода и изменения

значения этого коэффициента между окончанием и началом отчетного периода в пересчете на период восстановления платежеспособности, установленный равным шести месяцам:

$$K_{ВП} = \frac{K_{П1} + \frac{6 \cdot (K_{П1} - K_{П0})}{T}}{K_{П}}, \quad (15)$$

где $K_{П}$ - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности, $K_{П} = 2$;

$K_{П1}$ – коэффициент покрытия в отчетном году;

$K_{П0}$ – коэффициент покрытия в предыдущем году;

6 - период восстановления платежеспособности, месяцев;

T - отчетный период, мес.

Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение больше 1, свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность. Коэффициент восстановления платежеспособности, принимающий значение меньше 1, свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшие шесть месяцев нет реальной возможности восстановить платежеспособность.

В) если $K_{П1}^1 > 2$ и $K_{ОС}^1 > 0,1$, то считается коэффициент утраты платежеспособности (К);

Коэффициент утраты платежеспособности $K_{У}$ определяется как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к его установленному значению. Расчетный коэффициент текущей ликвидности определяется как сумма фактического значения коэффициента текущей ликвидности на конец отчетного периода и изменения значения этого коэффициента между окончанием и началом отчетного периода в пересчете на период утраты платежеспособности, установленный равным трем месяцам:

$$K_{У} = \frac{K_{П1} + \frac{3 \cdot (K_{П1} - K_{П0})}{T}}{K_{П}}, \quad (16)$$

где $K_{П}$ - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности, $K_{П} = 2$;

$K_{П1}$ – коэффициент покрытия в отчетном году;

$K_{П0}$ – коэффициент покрытия в предыдущем году;

3 - период утраты платежеспособности, месяцев;

T - отчетный период, мес.

Коэффициент утраты платежеспособности, принимающий значение больше 1, рассчитанный на период, равный 3 месяцам, свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия не утратить платежеспособность.

Коэффициент утраты платежеспособности, принимающий значение меньше 1, рассчитанный на период, равный 3 месяцам, свидетельствует о том, что у предприятия в ближайшее время имеется возможность утратить платежеспособность.

Г) установление связи неплатежеспособности организации с краткосрочной дебиторской задолженностью. Если выполняется условие, расписанное в формуле (12), то рассчитывается скорректированный коэффициент текущей ликвидности:

$$K_{\Pi}^* = \frac{(2р.Актива - \sum p_i)}{(5р.Пассива - 640 - 650 - Z - \sum p_i)}, \quad (17)$$

где 2р. Актива - 2 раздел актива в бухгалтерском балансе;

$\sum p_i$ - объем краткосрочной дебиторской задолженности, руб.;

5р.Пассива - 5 раздел пассива в бухгалтерском балансе;

640 - доходы будущих периодов;

650 - резервы предстоящих расходов

Z - сумма платежей по обслуживанию дебиторской задолженности.

Сумма платежей по обслуживанию краткосрочной дебиторской задолженности предприятия рассчитывается исходя из объемов и продолжительности периода задолженности по каждому из не исполненных в срок обязательств:

$$Z = \frac{\sum p_i * t_i * S_i}{100 * 360}, \quad (18)$$

где S_i - годовая учетная ставка Центробанка на момент образования задолженности;

p_i - объем краткосрочной дебиторской задолженности, руб.;

t_i - период краткосрочной дебиторской задолженности в днях [3].

В завершении необходимо подчеркнуть, что проблемы управления дебиторской и кредиторской задолженностями являются весьма актуальными для большинства российских предприятий. Эффективное управление задолженностью позволяет повысить ликвидность баланса и платежеспособность предприятия, а также повысить его финансовую устойчивость в целом.

2 Оценка финансового состояния и его взаимосвязь с дебиторской и кредиторской задолженностью ООО «ТД КМК-1»

2.1 Анализ состояния российского рынка мебельных компаний

Российский рынок мебели является одним из самых конкурентных, где представлены и работают как крупные мебельные фабрики, так и множество небольших фирм-производителей мебели. Со времен реформ 90-х годов мебельный рынок претерпел серьезные изменения, но до сих пор не пришел к своему становлению. Наболевшей проблемой для мебельных компаний остается устаревший парк оборудования. А обеспечение основных мебельных компонентов (лак, фурнитура, плитные материалы) не удовлетворяется в полной мере со стороны отечественных предприятий. Следовательно, приходится закупать недостающие материалы из-за рубежа, что сказывается на росте себестоимости отечественной мебели.

Достижением мебельной промышленности последних лет является то, что отечественная мебель стала конкурентной по цене импортной в одинаковых классах (премиум, средний и эконом). Однако это обусловлено в первую очередь высокими ввозными мебельными пошлинами. Отечественный производитель, нацеленный на внутренний рынок, испытывает сильнейшую денежную конкуренцию со стороны западных сетей. В то же время ВТО дает и Российским производителям возможность экспортировать свою продукцию на внешние рынки, но позволить себе это могут лишь крупные производственные холдинги, такие как, Шатура, Ангстрем, Мебель Черноземья и др., число которых минимально.

Мебельная компания «ШАТУРА» ведет свою историю с июля 1961 г., когда в одном из цехов предприятия было начато изготовление мебели с выпуска первой партии платяных шкафов [49]. В конце XX века «ШАТУРА» стала крупнейшим предприятием отечественной мебельной промышленности, лидером мебельного рынка России.

Мебельный холдинг «Ангстрем» - крупное российское предприятие по производству корпусной и мягкой мебели для дома, которое было основано 14 мая 1991 года в Воронеже [50]. Продукция компании «Ангстрем» реализуется на всей территории Российской Федерации, в странах Восточной Европы, Средней Азии и Балтии.

Истоком холдинговой компании «Мебель Черноземья» является райпромкомбинат Железнодорожного района города Воронеж, созданный в феврале 1943 года из небольших производств, не имеющих ничего общего с деревообработкой [52]. С учетом запросов жителей Воронежа в послевоенное время услуги райпромкомбината менялись, совершенствовалась система управления, постепенно внедрялись деревообработка и производство мебели. В 1968 году предприятие перепрофилируется на выпуск мягкой мебели, ему присваивается статус - Воронежская мебельная фабрика. В 1997 году на базе объединения «Воронежмебель» учреждается ОАО Холдинговая Компания «Мебель Черноземья».

На данный момент на рынке работают около 3000 производственных предприятий, в том числе 536 крупных и средних. Численность работающих в отрасли составляет 116,4 тыс. человек, из них 20% - специалисты и 80% - производственные рабочие. В целом по России на одного жителя потребляется мебели на сумму в 512,2 рублей. В Центральном ФО этот показатель составил 450,8 руб., в Сибирском ФО - 285,2 рублей. На одного жителя Москвы потребление мебели приблизилось к 2407,5 руб., в Тюменской области - 1827,8 руб., в Челябинской области - 901,6 руб., Кемеровской области - 717,6 рублей.

В тоже время потребление мебели на 1 жителя Западной Европы не опускается ниже 258-260 евро, а в Германии остается в пределах 400 евро, то есть потенциальная емкость мебельного рынка превышает объем потребления в 8 раз.

По данным официальной статистики, ёмкость отечественного мебельного рынка за 2012 год увеличилась на 66,2 млрд. рублей, или на 26,2%. Итоговые показатели объёмов выпуска мебели свидетельствуют о том, что российская мебельная промышленность вышла на докризисный уровень. При этом стоит уточнить, что «теневой» сектор на отечественном рынке мебели по-прежнему остаётся очень большим: по экспертной оценке ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России, доля продукции, не учтённой официальными статистическими органами, превышает 40%.

Изучив диаграмму, наблюдается рост объема производства мебели в России за последние годы (2010-2013 г.), темп роста составляет около 40% (Рисунок 3) [9, с.172].

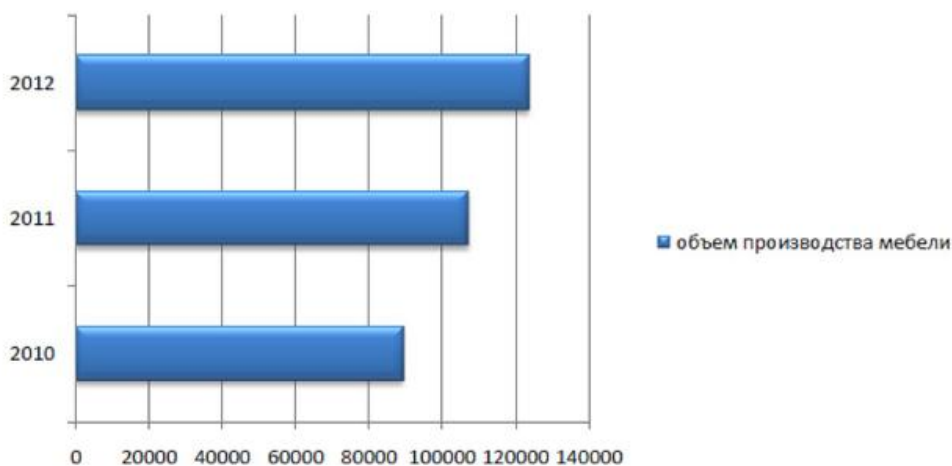


Рисунок 3 - Объем мебельного производства в России, млрд.руб.

На мебельном рынке устойчиво наблюдается соотношение отечественной мебели - 45 % и импортной - 55 %. Главными же импортерами остаются Италия, Китай и Германия. Итальянские производители, по некоторым подсчетам, захватили треть рынка, особенно это касается кухонной мебели. Получается, что в России плохо развито производство

отечественной мебели из-за приблизительно равного соотношения отечественной мебели и импортной. Можно сделать вывод, что производство отечественной мебели должно превышать импортную для благоприятного развития показателей страны. Чтобы привлекать покупателей, мебельные компании должны постоянно совершенствовать свое предложение расширением модельного ряда и повышением качества сервисных услуг.

Руслан Андреев, руководитель Челябинского представительства одного из крупнейших поставщиков мебельных тканей, комплектующих и технических материалов в России ООО «ВИП-Текстиль», считает, что угрозу своему бизнесу отечественные мебельные компании видят во вступлении России в ВТО [51]. Игроки рынка небезосновательно считают, что в посткризисный период импортеры находятся в более выгодных условиях, чем российские производители. Объясняется это наличием у иностранцев отработанных стратегий по продвижению своей продукции на рынках других стран. Российские же производители ориентируются, прежде всего, на внутренний рынок.

Резкий рост объемов импорта мебели в Россию привел к увеличению общего объема рынка мебели в 2015 году более чем на 10%. Такой рост привел к увеличению удельного веса импортной продукции на российском рынке почти на 5 процентных пунктов к уровню 2014 года. Темпы роста производства в 2015 году были довольно низкими. По сравнению с 2014 годом было произведено на 3% больше мебели. По оценке аналитиков резкий рост импорта, произошедший в 2015 году, сменится более низкими темпами прироста. Соответственно и динамика объема рынка в 2015-2018 годах не будет превышать 10%.

Российский рынок мебели является все более привлекательным для иностранных поставщиков. Но, по данным консалтингового агентства «АМИКО», в посткризисный период импорт мебели в России восстанавливается значительно быстрее (+37%), чем собственное производство (+8%). Растут объемы поставок из Китая и Белоруссии, и этот рост связан с меньшей там стоимостью рабочей силы. Российскому производителю всё труднее конкурировать с ними по уровню издержек.

Фабрика Красноярская Мебельная Компания (КМК) работает на рынке мебельной промышленности Сибири и Дальнего Востока с 1998 года.

Юридический адрес: 655004, Республика Хакасия, г.Абакан, ул.Кравченко, д.11. Фактический адрес: г. Красноярск, пгт. Лалетино, 5 корпус 3. Режим работы круглогодичный: по будням с 8:00 до 18:00. У фабрики существуют следующие структурные подразделения (Приложение А).

Изначально в структуру предприятия входил небольшой цех по производству простейших моделей, а так же маленький коллектив сотрудников, состоящий из профильных специалистов. Первоначально ориентировались на реализацию продукции в городе

Красноярск, но за 15 лет фабрика выросла и является одним из наиболее успешных и динамично развивающихся, конкурентно-способных предприятий.

2.2 Характеристика предприятия ООО «ТД КМК-1»

ООО «ТД КМК-1» специализируется на производстве мягкой и корпусной мебели и оптово-розничной продаже. Фабрика КМК имеет свой сайт, где представлен богатый ассортимент современной и многофункциональной мебели (Хилтон, Валенсия, Стеллс, Марсель и другие). ООО «ТД КМК-1» предлагает различные виды услуг: быстрая доставка, возможность заказа через интернет-магазин и возможность оформить покупку в рассрочку или в кредит в фирменных салонах. Фабрика имеет свой автопарк и самостоятельно организует оптово-розничную доставку своей продукции по Красноярску и регионам России. Отгрузка продукции в регионы также может осуществляться жд-транспортом (Приложение Б).

Модельный ряд выпускаемой продукции постоянно обновляется и благодаря грамотному, активному руководству выходит на общероссийский рынок. За последнее время создана бригада разработки мягкой и корпусной мебели из высококвалифицированных сотрудников, что позволяет создавать индивидуальный и неповторимый дизайн на каждой новой модели, используя самые высокие технологии в изготовлении. Ценовой сегмент - средний, который включает качество продукта, его цену и имидж компании.

Работники фабрики, прежде чем предложить покупателю товар, долго работают над тем, чтобы изучить покупательский спрос, предпочтения и симпатии клиентов. Предприятие ведет свою деятельность с высоким качеством и культурой обслуживания. Индивидуальный подход к каждому клиенту помогает постоянно расширять круг партнеров и клиентов. База контрагентов ООО «ТД КМК-1» постоянно расширяется, и на данный момент насчитывается более 50 юридических лиц и более 100 индивидуальных предпринимателей, расположенных в 30 городах России (Приложение В).

В своей деятельности ООО «ТД КМК-1» руководствуется Конституцией РФ, федеральными законами и иными нормативными правовыми актами РФ, действующим Уставом, Положением о совете директоров, должностными инструкциями и иными организационно-распорядительными документами, организует работу в соответствии с планами во взаимодействии с другими подразделениями и филиалами, что регулируется организационно-распорядительными документами.

Фабрика производит широкий ассортимент мебели из ламинированной древесно-стружечной плиты (ЛДСП), мебели на металлокаркасе и трансформируемой мебели (кровати

раскладные). Предприятие КМК оснащено современным, мощным производственно-техническим оборудованием, которое позволяет выпускать мебель высокого качества и стандарта. Фабрика нацелена и постоянно совершенствует дизайн и структуру выпускаемой продукции, чтобы людям было удобно и комфортно.

Для достижения этих целей трудится коллектив конструкторов, технологов и дизайнеров, профессионализм которых на высоком современном уровне.

Основными видами деятельности фабрики КМК является:

- производство мягкой мебели;
- производство корпусной мебели для дома и офиса;
- производство кухонной мебели;
- производство детской мебели;
- ремонт и реставрация мебели;
- производство частей мебели;
- сборка мебели на дому у покупателя;
- транспортные услуги по доставке мебели.

Мебельная фабрика активно развивается, на сегодняшний день насчитывается более 200 моделей мягкой мебели и более 100 моделей корпусной мебели.

Фабрика КМК больше специализируется на производстве мягкой мебели, которые занимают важное место в интерьере любого дома. Главное назначение диванов и кресел - место отдыха. Только качественно и правильно подобранная мягкая мебель может подарить комфортный отдых. Чаще всего используют диван и для приема гостей, и для сна. В связи с этим в магазинах КМК большую часть места занимает мягкая мебель.

Хоть и фабрика КМК больше специализируется на мягкой мебели, у нее большое разнообразие корпусной мебели на разный вкус, что не может не порадовать покупателей.

Покупая мягкую мебель, людей в первую очередь привлекают модели с приятной и красивой расцветкой. Обивка мебели - ее визитная карточка. ООО «ТД КМК-1» предлагает разнообразный выбор тканей для обивки мебели, поэтому каждый покупатель может выбрать то, что ему понравится. Фабрике КМК предоставляют ткани 11 поставщиков (Приложение Г).

Стабильно растущий спрос на продукцию КМК позволил расширить производство и увеличить объемы выпуска продукции. А безостановочная работа над её улучшением и внимание к нуждам покупателей позволили выйти на рынки других городов России. По состоянию на июнь 2015 года ООО «ТД КМК-1» имеет уже сеть 13 фирменных магазинов, из них в Красноярске находится 6 магазинов, в Абакане-1, в Ачинске-1, в Канске-

1, в Лесосибирске-1, в Новосибирске-2, в Шарыпово - 1 (Приложение Д). Первые магазины за пределами Красноярска открылись: в июне 2006 г. в г. Канске.

Изучив российский рынок мебели, можно сделать заключение, что рынок мебели является одним из самых конкурентных, и на рынке работают около 3000 производственных предприятий. Объектом исследования является предприятие ООО «ТД КМК-1». ООО «ТД КМК-1» специализируется на производстве мягкой и корпусной мебели и оптово-розничной продаже.

2.3 Финансово-экономический анализ ООО «ТД КМК-1» и анализ влияния задолженности на финансовое состояние предприятия

Финансовое положение - важнейшая характеристика экономической деятельности предприятия. Финансовое положение определяет обеспеченность финансовыми ресурсами, эффективность их использования, конкурентоспособность, платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия. Чтобы проанализировать финансовую деятельность предприятия, необходимо осуществить анализ основных финансово-хозяйственных показателей исследуемой организации ООО «ТД КМК-1» (Приложение Е).

При анализе основных показателей деятельности используется отчет о финансовых результатах и бухгалтерский баланс ООО «ТД КМК-1» за 2013-2015 годы (Приложение Ж-Л).

Основные показатели, характеризующие деятельность ООО «ТД КМК-1», представлены в приложении Е. За анализируемый период произошел значительный рост основных показателей, характеризующих деятельность предприятия. Важнейшей категорией учета и анализа доходов фирмы, а следовательно ее рентабельности и устойчивого финансового положения, является выручка. Выручка занимает наибольший удельный вес в общем доходе предприятия. Выручка от реализации ООО «ТД КМК-1» повысилась в 2014 году на 4664,6 тыс. руб., а в 2015 году на 5987,5 тыс. руб., что более чем в 1,9 раза превышает выручку от реализации 2014 года. На основе проанализированной выручки можно утверждать, что повышение этого показателя обусловлено резким увеличением среднесписочной численности работников и основных средств, которые занимают около 90% от общей стоимости активов предприятия, а также открытием 2 новых фирменных магазинов. А также на выручку повлиял ввод новой маркетинговой политики, благодаря которой увеличились продажи.

Среднегодовая стоимость основных средств в 2014 г. увеличилась на 32192,2 тыс. руб., а в 2015 г. произошло увеличение на 42166,6 тыс. руб. Изменение данного показателя

можно объяснить за счет расширения помещений, покупки новых грузовых автомобилей и другого производственного инвентаря.

Показатель фондоотдачи в 2015 году уменьшился с 0,24 до 0,18 за счет увеличения среднегодовой стоимости основных средств, превышающей выручку от реализации продукции. В 2014 году в сравнении с 2013 годом заметно снижение использования основных средств на 48,14 руб., при этом увеличилась фондоемкость на 4,18 руб. На каждый затраченный 1 рубль основных производственных фондов в 2014 году приходится 0,24 рублей выручки от реализации услуг. Чтобы получить 1 рубль выручки в 2014 году необходимо затратить 4,20 рублей основных фондов. Однако в 2015 году в сравнении с 2014 годом произошло незначительное снижение использования основных средств на 0,05 руб., при этом увеличилась фондоемкость на 1,24 руб. На каждый затраченный 1 рубль основных производственных фондов в 2015 году приходится 0,18 рублей выручки от реализации услуг. Чтобы получить 1 рубль выручки в 2015 году необходимо затратить 5,45 рублей основных фондов.

Оборотные активы - это денежные средства, либо определенные активы, которые будут обращены в деньги, потреблены или проданы не позднее, чем через год. По сравнению с 2013 годом произошел резкий скачок средней стоимости оборотных активов из-за увеличения дебиторской задолженности предприятия и в 2015 году средняя стоимость оборотных активов равна 9278,70 тыс. руб. Сопоставление коэффициентов оборачиваемости в динамике по годам с 6,63 до 1,47 оборотов позволяет выявить тенденции снижения эффективности использования оборотных средств. Увеличение числа оборотов, совершаемых в 2015 году, свидетельствует о понижении оборачиваемости оборотных активов о падении темпов развития предприятия. Рентабельность оборотных активов показывает прибыль, получаемую организацией с каждого рубля, вложенного в оборотные активы, и отражает эффективность использования этих активов. Рентабельность оборотных активов в 2014 году уменьшился на 24,79, что подтверждает неэффективное использование оборотных средств. Однако в 2015 году рентабельность увеличилась на 0,78 из-за большего увеличения чистой прибыли по сравнению с оборотными активами.

Вместе с тем наблюдается и рост себестоимости. В 2014 году себестоимость реализованной продукции увеличилась на 2696,9 тыс. руб., а в 2015 году - на 4730,9 тыс. руб., что в 1,9 раза выше аналогичного показателя предыдущего периода. Этот показатель обусловлен увеличением затрат по амортизации основных средств, повышением затрат на оплату труда, а также ростом коммунальных и других услуг.

Так как выручка превышает себестоимость, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. Прибыль от продаж в 2014 году увеличилась на 1967,7 тыс. руб., а в

2015 году на 1256,6 тыс.руб., что в 1,6 раза выше, чем в предыдущем году.

Наиболее информативной формой для анализа и оценки финансового состояния предприятия служит бухгалтерский баланс (форма №1). Баланс отражает состояние имущества, собственного капитала и обязательств организации на определенную дату.

В актив баланса включаются статьи, в которых объединены определенные элементы имущества предприятия по функциональному признаку.

Пассив баланса показывает источники финансирования предприятия. Пассивы предприятия состоят из собственного капитала и резервов, долгосрочных заемных средств и краткосрочных заемных средств. Обобщено источники средств можно поделить на собственные и заемные.

Для оценки структуры и динамики изменений баланса, отражающих состояние финансово-хозяйственной деятельности ООО «ТД КМК-1», приведены данные в таблице 1 и приложении И.

Таблица 1 - Анализ баланса предприятия ООО «ТД КМК-1» за 2012-2014 гг.

Показатели	2012 г.	2013 г.		2014г.		2015г.		
	тыс. руб.	тыс. руб.	отклонение к 2012 г., тыс.ру б.	тыс. руб.	отклонение к 2013 г., тыс.ру б.	тыс. руб.	отклонение к 2014 г., тыс.ру б.	темп роста к 2014 г., %
Внеоборотные активы	66,5	76,1	9,6	64445,2	64369,1	84409,1	19963,9	130,98
- Нематериальные	3,8	6,3	2,5	6,3	-	6,1	-0,2	96,83
-Основные средства	54,6	69,8	15,2	64438,9	64369,1	84403	19964,1	130,98
-Финансовые вложения	8,1	-	-8,1	-	-	-	-	-
Оборотные	523,9	383,9	-140	8971	8587,1	9586,5	615,5	106,86
-Запасы	35,7	28,8	-6,9	47,9	19,1	20,1	-27,8	41,96
-НДС	16,7	16,5	-0,2	1,5	-15	-	-1,5	-
-Дебиторская задолженность	360,1	315,2	-44,9	8910,6	8595,4	9540,2	629,6	107,07
-Денежные средства	111,4	23,4	-88	11	-12,4	26,2	15,2	238,18
БАЛАНС	590,4	460	-130,4	73416,	72956,	93995,	20579,	128,03

Капитал и	189,7	166,6	-23,1	545,9	379,3	669,1	123,2	122,57
-Уставной	23	23	0	23	0	23	0	100,00
- Нераспределенн	166,7	143,6	-23,1	522,9	379,3	646,1	123,2	123,56
Долгосрочные обязательства	-	-	-	70000	70000	88000	18000	125,71
Краткосрочные обязательства	400,7	293,4	-107,3	2870,3	2576,9	5326,5	2456,2	185,57
-Кредиторская задолженность	400,7	293,4	-107,3	2870,3	2576,9	5326,5	2456,2	185,57
БАЛАНС	590,4	460	-130,4	73416,2	72956,2	93995,6	20579,4	128,03

За анализируемый период в структуре баланса произошли следующие изменения. Произошло увеличение совокупных активов в 2014 году на 72956,2 тыс.руб., а в 2015 году на 20579,4 тыс. руб. или на 28,03%, в основном за счет дополнительного ввода основных средств и появления долгосрочных обязательств на 88000 тыс. рублей.

Сумма внеоборотных активов в 2015 году составила 84409,1 тыс. руб., по сравнению с 2012 годом, равным 66,5тыс. руб. Доля внеоборотных активов выросла с 11,26% до 89,80%(Приложение М). В то время как оборотные средства составили в 2015г. всего 10,2% против 12,22% в 2014г. от общей стоимости имущества из-за высокой доли внеоборотных активов, не смотря на увеличении статьи дебиторской задолженности на 629,60 тыс. руб.

Оборотные активы в 2014 году увеличились на 8587,1тыс. руб. за счет увеличения запасов на 19,1 тыс. руб. и дебиторской задолженности на 8595,4 тыс. руб. В 2015 году увеличились на 615,5 тыс. руб. за счет увеличения дебиторской задолженности на 629,60 тыс. руб. и денежных средств на 26,2 тыс.руб. Дебиторская задолженность на конец отчетного периода составила 9540,2 тыс. руб., а в 2012 году равнялась 360,1 тыс. руб. Наличие на предприятии дебиторской задолженности в такой значительной сумме характеризует отвлечение оборотных средств предприятия из производственно-хозяйственного оборота.

Пассив в 2015 году увеличился на 20579,4тыс. руб. за счет появления долгосрочных заемных средств на 88000 тыс. рублей и увеличения краткосрочных обязательств в виде кредиторской задолженности на 2456,2 тыс. руб., которые имеют долю в общей сумме источников имущества всего лишь 5,67%.

В учетно-аналитической практике экономически развитых стран используются такие показатели: функционирующий капитал (ФК) и маневренность функционирующего капитала (МК).

$$\text{ФК} = \text{ТА} - \text{КП}, \quad (19)$$

где ТА - текущие активы, за исключением долгосрочной дебиторской задолженности;
КП - величина краткосрочных пассивов.

$$\text{МК} = \frac{\text{ДС}}{\text{ФК}}, \quad (20)$$

где ДС - денежные средства;
ФК - функционирующий капитал.

Таблица 2 - Показатели оценки капитала

Расчетные коэффициенты	2014 г.	2015 г.
1.Текущие активы	8910577	3653182
2.Величина краткосрочных пассивов	2870258	5326510
3.Денежные средства	10974	26175
4.Функционирующий капитал	6040319	-1673328
5.Маневренность функционирующего капитала	0,0018	-

Показатель, функционирующий капитал исчисляется в абсолютных единицах измерения и служит ориентировочной оценкой оборотных средств, остающихся свободными после погашения краткосрочных обязательств тех средств, с которыми можно «работать» [8, с.22]. Данный показатель не имеет каких-либо ограничений, поэтому, определяя его, аналитики обычно руководствуются правилом: чем больше, тем лучше. Для предприятия ООО «ТД КМК-1» функционирующий капитал в 2015 году стал отрицательным, что указывает на то, что краткосрочные обязательства превышают краткосрочную дебиторскую задолженность.

По показателю маневренность функционирующего капитала можно судить, какая часть функционирующего капитала представляет собой абсолютно-ликвидные активы. Рост этого показателя в динамике при прочих равных условиях характеризует изменения финансового состояния с положительной стороны. Так как для предприятия функционирующий капитал в 2015 году получился отрицательным, то в данном случае расчет не имеет значения.

Состояние дебиторской задолженности, его размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние организации. Для анализа влияния задолженности на

финансовое состояние необходимо проанализировать по системе критериев оценки возможной неплатежеспособности, представленной в таблице 3.

Таблица 3 - Система критериев оценки возможной неплатежеспособности

Показатели	Условные обозначения	2015г.
1. Коэффициент текущей ликвидности	K_{Π}^1	0,795
2. Наличие собственных оборотных средств	СОС (СОК)	4259977
3. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования (оборотными активами)	K_{OC}^1	0,444
4. Сумма платежей по обслуживанию задолженности	Z	54138,128
5. Скорректированный коэффициент текущей ликвидности	K_{Π}^*	3,664

Рассчитав все показатели, можно сделать вывод, что структура баланса является неудовлетворительным, а предприятие практически неплатежеспособным. Коэффициент текущей ликвидности составляет 0,795, что меньше нормативного значения. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования равен 0,444, что меньше нормативного значения, однако, больше норматива неудовлетворительного баланса.

Скорректированный коэффициент текущей ликвидности больше 2, указывает на то, что установленная неплатежеспособность предприятия считается непосредственно связанной с краткосрочной дебиторской задолженностью.

Благодаря проведенному анализу можно сформулировать, что большинство показателей, приведенных в приложении Е, увеличились, что является положительным результатом для деятельности фирмы. Однако коэффициент оборачиваемости оборотных активов уменьшился, а, следовательно, период оборота увеличился, что указывает на неэффективное управление оборотными активами. Проанализировав данные, представленные в таблице 1, можно сделать вывод, что большинство статей баланса увеличились, кроме запасов и НДС. Увеличение оборотных активов на 615,5 тыс. рублей связано с увеличением дебиторской задолженности на 629,6 тыс. рублей и денежных средств на 15,2 тыс. рублей. Проведенный анализ финансово-экономических показателей ООО «ТД КМК-1» позволяет утверждать, что на предприятии необходима разработка и внедрение мероприятий, направленных на повышение эффективности управления оборотными средствами, а именно уменьшение дебиторской задолженности. А также необходимы меры по уменьшению кредиторской задолженностью, так как в 2015 году произошло увеличение на 2456,2 тыс. рублей.

3 Анализ и управление дебиторской и кредиторской задолженностями ООО «ТД КМК-1»

3.1 Анализ дебиторской и кредиторской задолженностями ООО «ТД КМК-1»

Проведенное исследование в главе 2 позволяет утверждать, что на предприятии необходима разработка и внедрение мероприятий, направленных на повышение эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

При наличии конкуренции и сложности сбыта продукции предприятия продают ее, используя формы последующей оплаты, в результате которых возникает дебиторская задолженность. Объем дебиторской задолженности и ее структура в существенной степени зависят от объема реализации продукции, применяемых форм расчетов, кредитной политики предприятия и организации взимания задолженности за проданные товары и услуги.

Размер и срок погашения дебиторской задолженности играют существенную роль в управлении текущей деятельностью фирмы. Если фирма увеличивает срок кредитования покупателей, то она тем самым расширяет круг клиентов и имеет возможность увеличить объем продаж и прибыль от основной деятельности. Вместе с тем высокий уровень дебиторской задолженности приводит к росту расходов на ее обслуживание (затраты на проверку счетов, возможные потери по безнадежным долгам и т.п.), что означает рост затрат и соответственно уменьшение прибыли.

При анализе дебиторской задолженности, прежде всего, необходимо определить долю дебиторской задолженности в общей структуре оборотных средств организации. Оборотные средства являются одной из составных частей имущества предприятия. Эффективность использования оборотных средств предприятий зависит от умения управлять ими, улучшать организацию производства, повышать уровень коммерческой и финансовой работы.

Произведем анализ структуры, динамики и состава оборотных средств ООО «ТД КМК-1», представленной в таблице 4.

Таблица 4 - Анализ состава и динамики оборотных активов ООО «ТД КМК-1»

Вид оборотных активов	2013 г.	2014 г.			2015г		
		Руб.	Изменение 2014г к 2013г.	Темп роста 2015г к 2014г., %	Руб.	Изменение 2015г к 2014г.	Темп роста 2015г к 2014г., %
Запасы	28785	47888	19103	166,36	20140	-27758	42,04
в том числе: -сырье и материалы	9521	30120	20599	316,35	20140	-9990	66,83

-незавершенное производство	8930	17768	8838	198,97	-	-17768	-
-готовая продукция	10334	-	-10334	0,00	-	-	-
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)	-	-	-	-	588700 0	588700 0	-
в том числе покупатели и заказчики	-	-	-	-	588700 0	588700 0	-
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	31516 3	891057 7	859541 4	2827,29	365318 2	- 525739 5	41,00
в том числе покупатели и заказчики	31516 3	891057 7	859541 4	2827,29	365318 2	- 525739 5	41,00
Денежные средства	23424	10974	-12450	46,85	26175	15201	238,52
Общая сумма оборотных активов	38385 8	897095 5	858709 7	2337,05	958648 7	615532	106,86

Проанализировав структуру и динамику оборотных средств, можно сделать вывод, что рост оборотных средств вызван большим ростом дебиторской задолженности. Запасы к 2015 году уменьшились на 27758 рублей, из-за изменения курса доллар предприятие реализовывало продукцию за счет запасов, поэтому уменьшились статьи сырье и материалы, и незавершенное производство. Долгосрочная дебиторская задолженность до 2015 года на предприятии отсутствовала, а в 2015 году стала равняться 5887000 рублей. Краткосрочная дебиторская задолженность снизилась на 5257395 рублей, что положительно влияет на деятельность предприятия. Однако в 2014 году наблюдается рост задолженности на 8595414 рублей, поэтому необходимо постоянно осуществлять контроль и управление задолженностью. Денежные средства предприятия в 2015 году увеличились на 15201 рублей.

Структура дебиторской и кредиторской задолженности на 2015 год представлены в таблице 5.

Таблица 5 - Структура дебиторской и кредиторской задолженности, руб.

Показатель	2015 год
Дебиторская задолженность:	
краткосрочная - всего	3653182
в том числе: расчеты с покупателями и заказчиками	3653182
долгосрочная – всего	5887000

в том числе: расчеты с покупателями и заказчиками	5887000
Итого	9540182
Кредиторская задолженность:	
в том числе: расчеты с поставщиками и подрядчиками	4087199
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	624543
задолженность по налогам и сборам	614768
Итого	5326510

База покупателей компании ООО «ТД КМК-1» состоит из более 50 индивидуальных предпринимателей и около 50 юридических лиц. Перечень дебиторов, за счет которых формируется дебиторская задолженность предприятия в отчетном году, представлен в таблице 6.

Таблица 6 - Перечень дебиторов, имеющих наибольшую задолженность ООО «ТД КМК-1», тыс.руб.

Наименование	Остаток на конец отчетного года	
	Всего	В том числе длительностью свыше 3 месяцев
ИП:		
Андрянова Ольга Михайловна	922581	
Пермякова Елена Степановна	653450	653450
Юридические лица:		
ООО «Вертиго»	2430711	2430711
ООО «Оптмебель»-2	1084208	
ООО «Лавэн»	660016	660016

Более совершенным методом оценки качества и контроля дебиторской задолженности для ООО «ТД КМК-1» является реестр «старения» счетов дебиторов, где все счета дебиторов общества ранжируются по убыванию величины задолженности (Приложение Н). Реестр «старения» счетов дебиторов более информативен, чем просто расчет среднего срока погашения задолженности. Из данных приложения Н видно, что 4,53 % задолженности является текущей, остальная задолженность - просроченной, кроме суммы 5887 тыс. рублей, которая относится к долгосрочной дебиторской задолженности. Сумма задолженности сроком 30 - 60 дней существенно выше, чем сумма более ранней задолженности сроком возникновения 0 - 30 дней. Можно сделать вывод, что ослаблено внимание к группе дебиторов, за счет задолженности которых сформировалась эта группа, также как и группам со сроком погашения больше 60 дней.

Для осуществления анализа дебиторской задолженности необходимо рассчитать следующие показатели:

- коэффициент оборачиваемости, представленной в таблице 7.

Таблица 7 - Коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатели	2013	2014	2015	Изменение	
				2014г. к 2013г.	2015г. к 2014г.
1. Валовая выручка, руб.	300941 1	767399 8	1366150 6	466458 7	598750 8
2. Средняя величина общей дебиторской задолженности, руб.	337636	461287 0	9225380	427523 4	461251 0
3. Средняя величина краткосрочной дебиторской задолженности, руб.	337636	461287 0	6281880	427523 4	166901 0
4. Средняя величина долгосрочной дебиторской задолженности, руб.	-	-	5887000	-	588700 0
5. Коэффициент оборачиваемости общей дебиторской задолженности	8,91	1,66	1,48	-7,25	-0,18
6. Коэффициент оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности	8,91	1,66	2,17	-7,25	0,51
7. Коэффициент оборачиваемости долгосрочной дебиторской задолженности	-	-	2,32	-	2,32

Оборачиваемость дебиторской задолженности показывает, насколько эффективно компания организовала работу по сбору оплаты за свою продукцию. С 2014 года наблюдается тенденция снижения коэффициента оборачиваемости общей дебиторской задолженности из-за роста числа неплатежеспособных клиентов и других проблемах сбыта. Чем ниже скорость оборота, тем больше инвестировано средств в дебиторскую задолженность. Однако коэффициент оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности вырос на 0,51 оборотов.

По западным источникам для средней компании значение этого показателя составляет 8 оборотов в год. Это означает, что оборот дебиторской задолженности ООО «ТД КМК-1» существенно ниже, чем у среднестатистической аналогичной фирмы. Это может быть результатом недостаточно активной работы по взысканию задолженности и наличия значительного количества просроченных счетов к оплате, а также отсутствие скидок для оплаты счетов дебиторами в срок.

- период оборота дебиторской задолженности, представлен в таблице 8.

Таблица 8 - Расчет периода оборота дебиторской задолженности

Показатели	2013г.	2014г.	2015г.	Изменение	
				2014г. к 2013г.	2015г. к 2014г.
1. Коэффициент оборачиваемости общей дебиторской задолженности	8,91	1,66	1,48	-7,25	-0,18
2. Коэффициент оборачиваемости краткосрочной дебиторской задолженности	8,91	1,66	2,17	-7,25	0,51
3. Коэффициент оборачиваемости долгосрочной дебиторской задолженности	-	-	2,32	-	2,32
4. Период оборота общей дебиторской задолженности, дни	41	217	244	176	27
5. Период оборота краткосрочной дебиторской задолженности, дни	41	217	166	176	-51
6. Период оборота долгосрочной дебиторской задолженности, дни	-	-	156	-	156

Период погашения дебиторской задолженности характеризует среднюю продолжительность отсрочки платежей, предоставляемых покупателям. В целом для предприятия показатель периода погашения дебиторской задолженности можно считать неблагоприятным, поскольку с 2014 года период составляет больше полгода, а с увеличением периода просрочки задолженности повышается риск ее непогашения. Для ООО «ТД КМК-1», чей оборот дебиторской задолженности равен 1,48, средний срок погашения дебиторской задолженности составляет 244 дня. Поскольку среднеотраслевой показатель оборачиваемости дебиторской задолженности равен 8, то среднеотраслевой срок погашения дебиторской задолженности составит 45 дней. Расхождение между обычным состоянием дел в отрасли и в ООО «ТД КМК-1» с погашением дебиторской задолженности подтвердилось еще раз. Увеличившийся срок оплаты дебиторов говорит о снижении ликвидности дебиторской задолженности рассматриваемой организации.

- доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов представлена в таблице 9.

Таблица 9 - Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов

Показатели	2012	2013	2014	2015	Изменение 2015г. к

					2012г.
1.Общая сумма дебиторской задолженности, руб.	360109	315163	8910577	9540182	9180073
2.Общая сумма оборотных активов, руб.	523903	383858	8970955	9586487	9062584
3.Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов	68,736	82,104	99,327	99,517	30,781

В период с 2012 г. по 2015 г. доля дебиторской задолженности к сумме оборотных средств росла от 68,736 % до 99,517 %. Эти значения значительно превышают средние показатели из практики (объем дебиторской задолженности по предприятиям колеблется от 10 % до 25 % общей стоимости активов предприятия). Теоретически, факт увеличения дебиторской задолженности в период с 2012 г. по 2015 г. отражает увеличение оборотных средств, а, следовательно - улучшение финансового положения.

- отношение дебиторской задолженности к объему продаж представлено в таблице 10.

Таблица 10 - Отношение дебиторской задолженности к объему продаж

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
1.Дебиторская задолженность, руб.	360109	315163	8910577	9540182
2.Выручка,руб.	2407528	3009411	7673998	13661506
3.Соотношение дебиторской задолженности к объему продаж, %	14,958	10,473	116,114	69,833

Данный показатель дает информацию о том, что в 2015 году 69,833% непроданной продукции приходится на 1 рубль продаж.

Особое внимание следует уделять просроченной дебиторской задолженности, для этого рассчитаем коэффициент просроченности дебиторской задолженности, представленный в таблице 11.

Таблица 11 - Коэффициент просроченности дебиторской задолженности

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
1.Просроченная дебиторская задолженность, руб.	98200	79450	4760320	6967333
2.Дебиторская задолженность, руб.	360109	315163	8910577	9540182
3.Коэффициент просроченности дебиторской задолженности	0,2727	0,2521	0,5342	0,7303

С 2013 года наблюдается тенденция увеличения коэффициента просроченности дебиторской задолженности с 25,21% до 73,03%, что является негативной тенденцией для предприятия. Этот высокий показатель сигнализирует о проблеме низкого качества дебиторской задолженности, что в свою очередь приводит к проблеме низкой ликвидности дебиторской задолженности. Как следствие, возникают проблемы с финансированием деятельности.

Также необходимо рассчитать средний «возраст» просроченной дебиторской задолженности, представленный в таблице 12.

Таблица 12 - Средний «возраст» просроченной дебиторской задолженности

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
1.Просроченная дебиторская задолженность, руб.	98200	79450	3860320	6967333
2.Сумма однодневного оборота по реализации	6687,58	8359,48	21316,66	37948,63
3.Средний «возраст» просроченной дебиторской задолженности, дни	15	10	181	184

Средний «возраст» просроченной дебиторской задолженности увеличивается с 2013 года. В 2013 году данный показатель составляет 184 дня, а именно - более 6 месяцев, что является отрицательным моментом для предприятия. Это свидетельствует о том, что предприятию необходимо вести более эффективную политику расчетов с дебиторами, а также предпринимать активные меры по отношению к ненадежным плательщикам.

В долгосрочных обязательствах учитывается кредит, выданный предприятию ООО «ТД КМК-1» в банке Росбанк на открытие новых фирменных магазинов, и займ, полученный от ИП Сапожникова И.В. Структура кредиторской задолженности представлена в таблице 5. Методика расчета показателей оборачиваемости кредиторской задолженности аналогична расчету дебиторской задолженности, однако, вместо доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов, рассчитывается доля кредиторской задолженности к текущим пассивам.

- коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности представлен в таблице 13.

Таблица 13 - Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности

Показатели	2013г.	2014г.	2015г.	Изменение	
				2014г. к 2013г.	2015г. к 2013г.
1. Валовая выручка, руб.	3009411	7673998	13661506	4664587	5987508
2. Средняя величина кредиторской задолженности, руб.	347077	1581829	4098384	1234753	2516555
3. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	8,671	4,851	3,333	-3,82	-1,518

Уменьшение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности за три последних года с 8,671 до 3,333, свидетельствует о том, что у предприятия возникли проблемы с оплатой счетов перед кредиторами.

- период погашения кредиторской задолженности предприятия, представленный в таблице 14.

Таблица 14 - Расчет периода оборота дебиторской задолженности

Показатели	2013г.	2014г.	2015г.	Изменение	
				2014г. к 2013г.	2015г. к 2014г.
1. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	8,671	4,851	3,333	-3,82	-1,518
2. Период оборота кредиторской задолженности, дни	42	75	109	33	34

Период оборачиваемости кредиторской задолженности за анализируемый период увеличивается с 42 до 109 дней, это указывает на то, что организация пользуется чужими ресурсами дольше времени. С одной стороны, это может быть выгодно для организации ООО «ТД КМК-1» с другой стороны, это может свидетельствовать о просрочке оплат поставщикам, и как следствие, потере деловой репутации. При одновременной тенденции роста продолжительности оборота дебиторской и кредиторской задолженности у данной организации могут возникнуть существенные трудности с платежеспособностью и возможной вероятностью покрытия своих долгов.

- доля кредиторской задолженности к текущим пассивам представлена в таблице 15.

Таблица 15 - Доля кредиторской задолженности к текущим пассивам

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
1.Кредиторская задолженность, руб.	400753	293401	2870258	5326510
2.Краткосрочные обязательства, руб.	400753	293401	2870258	5326510
3.Доля кредиторской задолженности к текущим пассивам, %	100%	100%	100%	100%

Рассчитав долю кредиторской задолженности к текущим пассивам с 2012 по 2015 гг., можно сказать, что текущие обязательства состоят только из кредиторской задолженности.

- доля просроченной кредиторской задолженности представлена в таблице 16.

Таблица 16 - Доля просроченной кредиторской задолженности

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
1.Просроченная кредиторская задолженность, руб.	-	31230	547890	1223310
2.Кредиторская задолженность, руб.	400753	293401	2870258	5326510
3.Доля просроченной кредиторской задолженности	-	0,106	0,191	0,230

В 2012году отсутствовала просроченная кредиторская задолженность, а с 2013 по 2015 гг. наблюдается тенденция роста доли просроченной кредиторской задолженности с 10,6% до 23%, что неблагоприятно сказывается на финансовом состоянии предприятия.

Также необходимо рассчитать коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, представленный в таблице 17.

Таблица 17 - Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности

Показатель	Формула	2012г.	2013г.	2014 г.	2015 г.
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	$K_{ДЗ/КЗ} = \frac{ДЗ}{КЗ}$	0,899	1,074	3,104	1,791

Коэффициент показывает способность предприятия погасить кредиторскую задолженность при условии благоприятных расчётов с предприятием его дебиторов. Оптимальное значение 0,9-1. В 2012 и 2013 годах наблюдаются значения близкие к оптимальному, что является положительным результатом для деятельности организации. Однако, в 2015 году коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности

равен 1,791, что больше нормативного значения из-за превышения дебиторской задолженности над кредиторской. Значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости фирмы и дополнительного привлечения дорогостоящих источников финансирования. Поэтому работникам бухгалтерии необходимо следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, чтобы не допускать таких ситуаций.

Для оценки уровня кредиторской задолженности предприятия также необходимо рассчитать показатель ликвидности. Рассчитанные коэффициенты ликвидности представлены в таблице 18.

Таблица 18 - Оценка коэффициентов ликвидности ООО «ТД КМК-1» за 2012-2015 гг.

Показатели	Нормативное значение	Значение				Отклонение (+;-)	
		2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014г.от 2013 г.	2015г.от 2013г.
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2...0,5 и более	0,280	0,080	0,004	0,005	-0,076	0,001
2. Коэффициент быстрой ликвидности	0,8...1 и более	1,180	1,150	3,110	0,791	1,960	-2,319
3. Коэффициент покрытия (коэффициент текущей ликвидности)	2,0 и более	1,307	1,308	3,125	0,795	1,817	-2,331

Анализируя полученные данные, можно сделать следующее заключение.

Коэффициент абсолютной ликвидности (платежеспособности) показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена немедленно или в ближайшее время. На рассматриваемом предприятии коэффициент ниже нормативного показателя и постепенно снижается, что говорит о невозможности предприятием погасить всю краткосрочную задолженность незамедлительно, а только 0,5% из нее.

Коэффициент быстрой ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена не только за счет имеющихся денежных средств, но и за счет ожидаемых поступлений. Для данной организации наблюдалась положительная динамика этого коэффициента до 2014 года. Однако с 2014 года произошло уменьшение коэффициента быстрой ликвидности до 0,791, но не меньше нормативного значения. Уменьшение данного показателя связано в основном с большим ростом кредиторской

задолженности над дебиторской, что указывает на необходимость постоянной работы, как с кредиторами, так и дебиторами, чтобы обеспечить возможность обращения наиболее ликвидной части оборотных средств в денежную форму.

Коэффициент покрытия показывает платежные возможности предприятия, т.е. позволяет установить, в какой степени оборотные активы покрывают краткосрочные обязательства. Для ООО «ТД КМК-1» данный показатель находится ниже нормативного значения, это значит, что относительно мала величина оборотных средств, приходящихся на 1 рубль краткосрочной кредиторской задолженности. Коэффициент текущей ликвидности равный 0,795 в 2015 году показывает, что на рубль текущих обязательств приходится всего лишь 0,795 рублей текущих активов и это свидетельствует о финансовой неустойчивости предприятия.

Необходимо также определить продолжительность операционного и финансового цикла, представленная в таблице 19.

Таблица 19 - Продолжительность операционного и финансового цикла

Показатель	2013г.	2014г.	2015г.	Изменение 2015г. к 2014г.
1.Среднегодовая стоимость запасов	32241,5	38336,5	34009	-4327,5
2.Среднегодовая величина дебиторской задолженности	337636	4612870	9225380	4612510
3.Среднегодовая величина кредиторской задолженности	347077	1581829,5	4098384	2516554,5
4.Среднегодовая величина оборотных активов	453880,5	4677407	9278721	4601314
5.Выручка	3009411	7673998	13661506	5987508
6.Коэффициент оборачиваемости запасов	93,34	200,17	401,70	201,53
7.Время оборачиваемости запасов	4	2	1	-1
8.Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	8,91	1,66	1,48	-0,18
9.Время оборачиваемости дебиторской задолженности	42	217	244	27
10.Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	6,63	1,64	1,47	-0,17

11.Время оборачиваемости оборотных средств	56	220	245	25
12.Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	8,67	4,85	3,33	-1,52
13.Время оборачиваемости кредиторской задолженности	43	75	109	34
14.Продолжительность операционного цикла	46	219	245	26
15.Продолжительность финансового цикла	3	144	136	-8

Продолжительность операционного цикла. Продолжительность операционного цикла увеличилась на 26 дней, следовательно, деловая активность ухудшилась, т.к. при замедлении оборачиваемости оборотного капитала, у предприятия возникают повышенные потребности в денежных средствах, и из-за этого финансовые затруднения.

Продолжительность финансового цикла. В 2015 году наблюдается уменьшение продолжительности финансового цикла на 8 дней из-за большего увеличения времени оборачиваемости кредиторской задолженности над дебиторской, что рассматривается как положительный факт. Уменьшение показателя означает сокращение периода оборота собственных оборотных средств.

Замедление оборачиваемости оборотных средств приводит к росту их остатков, ускорение оборачиваемости – к их сокращению. Поэтому у организации либо возникает потребность в привлечение денежных средств, либо происходит высвобождение средств из оборота. Для этого необходимо рассчитать следующий показатель:

$$\Delta \text{ресурсов} = \frac{Q_{\text{рп}}}{D} * (T_{\text{об}}^1 - T_{\text{об}}^0), \quad (21)$$

где $Q_{\text{рп}}$ - объем реализованной продукции в отчетном году;

D - длительность анализируемого периода;

$T_{\text{об}}^1$ - период оборота оборотных активов в отчетном году;

$T_{\text{об}}^0$ - период оборота оборотных активов в предыдущем году.

$$\Delta \text{ресурсов}_{2015\text{г.}} = \frac{13661506}{365} * (245 - 220) = 935719,6$$

Рассчитав показатель, можно сделать выводы, что в 2015 году замедление оборота на 20 дней потребовало привлечение дополнительных средств в размере 935719,6 рублей, что является еще одним доказательством неэффективности управления дебиторской задолженности.

Рассчитав все необходимые показатели, можно сделать вывод, что предприятие неэффективно управляет дебиторской и кредиторской задолженностью. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности за три года уменьшился с 8,91 до 1,48 оборотов, что является неблагоприятным фактом для предприятия. Периода погашения дебиторской задолженности можно считать неблагоприятным, поскольку наблюдается уменьшение данного показателя, в 2015 году составляет 244 дней. Доля дебиторской задолженности к сумме оборотных средств в 2015 году составила 99,517 %. Просроченная дебиторская задолженность с 2013 года увеличивалась и в 2015 году составила 73,03% от общей дебиторской задолженности.

Уменьшение коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности за три последних года с 8,671 до 3,333, свидетельствует о том, что у предприятия возникли проблемы с оплатой счетов перед кредиторами. Период оборачиваемости кредиторской задолженности за анализируемый период увеличивается с 42 до 109 дней, это указывает на то, что организация пользуется чужими ресурсами дольше времени.

На рассматриваемом предприятии коэффициент абсолютной ликвидности ниже нормативного показателя и постепенно снижается, что говорит о невозможности предприятием погасить всю краткосрочную задолженность незамедлительно, а только 0,5% из нее. Однако с 2014 года произошло уменьшение коэффициента быстрой ликвидности до 0,791, но не меньше нормативного значения. Коэффициент текущей ликвидности меньше нормативного значения, в 2015 году показывает, что на рубль текущих обязательств приходится всего лишь 0,795 рублей текущих активов и это свидетельствует о финансовой неустойчивости предприятия.

В 2015 году замедление оборота на 20 дней потребовало привлечение дополнительных средств в размере 748576 рублей, что является еще одним доказательством неэффективности управления дебиторской задолженности.

После проведенного исследования можно сделать вывод, что основными причинами сложившейся ситуации являются недостаточно активная работа по взысканию задолженности и отсутствие стимула (скидок) для оплаты счетов дебиторами в срок.

3.3 Пути совершенствования управления дебиторской и кредиторской задолженностью

В ходе оценки финансового состояния выявился значительный рост дебиторской задолженности и кредиторской задолженности, что существенно снижает ликвидность баланса, финансовую устойчивость организации.

На фоне полученных многочисленных неблагоприятных результатов анализа дебиторской задолженности, можно заключить, что в ООО «ТД КМК-1» работа со счетами дебиторов ведется явно неудовлетворительно. Результатом этого явилось сложившееся негативное положение с оборачиваемостью дебиторской задолженности, увеличение объема дебиторской задолженности, низкое качество дебиторской задолженности, определяемое высоким коэффициентом просроченной оплаты.

Опираясь на выводы из проведенного анализа, необходимо исследовать кредитную политику фирмы, которая определила такое состояние дебиторской задолженности. Цель кредитной политики предприятия - увеличить объем продаж и не потерять клиентов.

Тип кредитной политики, применяемый в данное время фирмой, конкретно не выражен.

С одной стороны - это агрессивный (или мягкий) тип кредитной политики, потому что: во-первых, высокий уровень кредитного риска; во-вторых - доля оборотных активов в общих активах на протяжении 2012-2013 года составляла около 90 %, но в 2014 году резкое снижение до 12%, а в 2015 - до 10%.

С другой стороны - это консервативный (или жесткий) тип кредитной политики, потому что: во-первых, установлен минимальный срок предоставления отсрочки - 30 дней; во - вторых отсутствует система скидок при осуществлении досрочных расчетов за потребленные услуги.

Учитывая возможную угрозу банкротства, умеренная кредитная политика является оптимальной, т. к. для текущей ситуации фирмы не приемлемы высокий риск (агрессивная) и снижение притока денег (консервативный).

Неэффективное управление дебиторской задолженностью ООО «ТД КМК-1», может являться одной из причин несостоятельности рассматриваемой фирмы в будущем. Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Можно констатировать, что на предприятии ООО «ТД КМК-1»:

1. Отсутствует стратегическое направление кредитной политики.
2. Фирма предоставляет своим контрагентам 30- дневную отсрочку без льготных условий.
3. Отсутствуют стандарты кредитоспособности (т. е. отсрочка предоставляется всем претендентам без исключения)
4. В числе партнеров фирмы присутствуют контрагенты с высокой степенью

риска. Просроченная дебиторская задолженность в 2015 году составила 6967333 рублей.

5. Политика инкассации в ООО «ТД КМК-1» не сформирована.

6. Наличие штрафных санкций за просрочку исполнения обязательства покупателями.

Перечисленные выше результаты анализа дебиторской задолженности и кредитной политики ООО «ТД КМК-1» позволяют понять, что организации необходимо осуществление продуманной стратегии кредитной политики.

Вместе с тем, в результате отсутствия в фирме каких-либо стандартов кредитоспособности и политики инкассации, просроченная дебиторская задолженность в 2015 году составила 6967333 рублей. В такой ситуации было бы целесообразно установление необходимых стандартов, чтобы уменьшить риски непогашения дебиторской задолженности и выработать политику инкассации.

В целях улучшения управления дебиторской задолженности на ООО «ТД КМК-1» необходимо:

1. на начальном этапе работы необходимо ранжировать покупателей и заказчиков по принципу надежности. Для этого перед подписанием договора проверить деловую репутацию потенциального клиента, проверить его банковские счета, провести предварительный анализ и расчет коэффициентов, чтобы оценить уровень финансовой устойчивости партнера. Далее, на основе собранного материала о будущем партнере, можно сделать вывод о том, какую выбирать по отношению к нему кредитную политику.

Можно разбить клиентов на три группы, и для каждой группы покупателей можно разработать собственную программу предоставления скидок и отсрочек за продукцию:

- группа риска. Это покупатели, в отношении которых есть определенные сомнения в их возможности своевременно оплатить поставленную продукцию, либо новые покупатели, в отношении которых отсутствует какая-либо информация об их финансовом положении. Для таких потребителей можно предложить введение штрафных санкций за несвоевременную оплату продукции, без предоставления отсрочки. При работе с такими клиентами можно воспользоваться услугой факторинга. Факторинг - это разновидность финансовых операций, при которых банк или специализированная компания приобретает денежные требования на должника и сама взыскивает долг в пользу кредитора (продавца) за определенное вознаграждение. Факторинг может быть эффективным инструментом финансирования и оптимизации дебиторской задолженности. Основным преимуществом этого инструмента является быстрое получение денежных средств (что очень важно для поддержания определенного уровня ликвидности предприятия) и перенесение части затрат по управлению долгом на контрагента. Однако этот инструмент управления дебиторской

задолженностью имеет высокую стоимость и влечет за собой ухудшение финансовых отношений с дебитором, поэтому такой метод применять в крайних случаях.

Но так как предприятие преследует цель - привлечение клиентов, то можно при последующей покупке предоставить отсрочку на минимальный срок и ограниченную сумму. Также предприятию необходимо объявлять о гибких условиях к постоянным клиентам, чтобы остальные стремились к погашению задолженности в срок и получению таких же условий.

- обычные покупатели. Потребители, приобретающие товар небольшими партиями, как правило, своевременно оплачивающие поставленную продукцию. Для таких потребителей возможно предложение предоставления скидок за предоплату продукции, а также предоставление отсрочки в ограниченном объеме.

- надежные покупатели. Постоянные покупатели, чья финансовая история не вызывает сомнения, крупные потребители, имеющие положительную репутацию, своевременно оплачивающие поставляемую им продукцию. Для таких покупателей может быть предложено предоставление скидок при покупке большого объема товаров, за своевременную и (или) досрочную уплату продукции, скидок за предварительную оплату продукции, предоставлять отсрочку по реализации.

Разработка определенной формы контракта с покупателями и заказчиками, в которых должны быть предусмотрены существенные условия, определяющие его исполнение, включая порядок взаиморасчетов.

2. постоянно контролировать состояние расчетов с покупателями, на данный момент особенно по просроченным задолженностям свыше 60 дней. Также обратить особое внимание именно на пяти основных фирм-покупателей, на счетах которых сконцентрировано 60,28 % от всей суммы дебиторской задолженности (ИП Андриянова О. М., ИП Пермякова Е.С., ООО «Вертиго», ООО «Оптмебель»-2, ООО «Лавэн»). Управлять дебиторской задолженностью возможно лишь в том случае, если есть локальный нормативный акт, в котором для сотрудников разработаны четкие и понятные алгоритмы действий, закреплена ответственность, сроки и порядок принятия решений о предоставлении коммерческого кредита (поставках в отсрочку и т.д.). Предложена методика по управлению дебиторской задолженностью в производственно-торговом предприятии ООО «ТД КМК-1». Изложенный материал будет полезен тем предприятиям, которые планируют создание системы управления дебиторской задолженностью. основополагающим документом в процессе управления дебиторской задолженностью является Стандарт ООО «ТД КМК-1» - «Управление дебиторской задолженностью предприятия» (Приложение П).

3. разработать определенные условия кредитования дебиторов, среди которых могут

быть: скидки покупателям в случае уплаты полученного товара в течение 10 дней с момента получения товара; оплата покупателем штрафа в случае неуплаты за товар в течение месяца и так далее.

Фирме можно предложить своим клиентам скидку за предоплату. Необходимо рассчитать, как это повлияет на финансовое состояние организации ООО «ТД КМК-1». Для этого необходимо рассчитать:

$$РП * \frac{1}{I_{Ц}^0} = РП * \frac{1}{I_{Ц}^1} * S, \quad (22)$$

где РП - от реализации продукции, руб.;

$I_{Ц}^0$ - индекс цен в базисном периоде, ед.;

$I_{Ц}^1$ - индекс цен в отчетном периоде, ед.;

S- скидка за предоплату, ед.

$$I_{Ц} = 1 + \frac{i}{360} * П_{ОБ}, \quad (23)$$

где $I_{Ц}$ - индекс цен, ед.;

i-инфляция в определенном периоде,

$П_{ОБ}$ - период оборачиваемости дебиторской задолженности.

Расчет скидок и потери от нее представлены в таблице 20.

Таблица 20 - Расчет скидок и потери от нее для общей дебиторской задолженности

Скидка	Период оборачиваемости	Реальная выплата	Потери
1.Без скидки	244	8872369,26	667812,74 - потери от инфляции
2.1%	210	8878093,37	662088,63 - общие потери: - потери от инфляции = 566686,81 - потери от скидки = 95401,82
3.2%	167	8881909,44	658272,56- общие потери: - потери от инфляции = 467468,92 - потери от скидки = 190803,64
4.3%	142	8883817,48	656364,52 - общие потери: - потери от инфляции = 370159,06 - потери от скидки = 286205,46

Все рассчитанные скидки выгодны предприятию, потому что получаются потери меньше, чем потери без скидки. Можно предложить покупателям 1% скидку, но при условии погашения своей задолженности предприятия в среднем через 210 дней. Скидку в 2 % предложить при условии погашения в среднем через 167 дней. Скидку в 3 % предложить при условии погашения в среднем через 142 дня. Рассчитав каждую скидку для общей дебиторской задолженности, необходимо произвести опрос покупателей и рассчитать, кто какой скидкой захочет воспользоваться.

Сделав опрос покупателей ООО «ГД КМК-1», 26 покупателей на общую сумму - 3782496 рублей согласились на скидку в 3%, 31 покупателей на общую сумму - 3792005 рублей согласились на скидку в 2%, остальные покупатели на общую сумму - 881473 отказались от скидки. После опроса необходимо рассчитать условия погашения задолженности при использовании скидки, представленные в таблице 21.

Таблица 21 - Расчет скидок и потери от нее для определенных поставщиков

Скидка	Период оборачиваемости	Реальная выплата	Потери
1. Без скидки общая сумма	223	7864055,82	591918,18 - потери от инфляции
2.3%	7	3661683,08	120812,92 - общие потери: - потери от инфляции = 10962,43 - потери от скидки = 109850,49
3.2%	36	3675287,09	116717,91- общие потери: - потери от инфляции = 43212,17 - потери от скидки = 73505,74
4. Без скидки	24	874421,22	7051,79- потери от инфляции
5. Общая сумма с использованием скидки		8211391,39	244582,62- общие потери

Рассчитав все условия, на которые согласились покупатели, можно сделать вывод, что 26 покупателей, согласившихся на скидку в 3%, должны погасить задолженность в среднем через 7 дней, а согласившиеся на скидку в 2% должны погасить задолженность в среднем через 36 дней.

4. Для того чтобы уменьшить сумму дебиторской задолженности и увеличить коэффициент оборачиваемости, можно воспользоваться факторинговой услугой. Факторинг - продажа дебиторской задолженности специализированному финансовому институту, факторинговой компании, обычно без права обратного требования.

В Красноярске существуют несколько факторинговых банков и организаций, но в данной работе были выбраны две компании: ООО факторинговая компания «Лайф» и ООО ФТК Финансово-торговая компания.

Договор факторинга между ООО «ТД КМК-1» и ООО факторинговой компанией «Лайф» будет включать следующие существенные условия:

1. сумма уступаемого денежного требования - 1084208 руб.
2. валюта факторинга - рубль;
3. срок заключения договора факторинга равен 90 дней;
4. предмет договора факторинга - уступка денежного требования за оказанные услуги сторонним организациям;
5. вид факторинга - факторинг с регрессом;
6. размер комиссии - 0,08% в день;
7. Процент финансирования от суммы поставки - до 85%.

Проведем расчет комиссии в денежном выражении, выплачиваемого ООО «ТД КМК-1» компании.

Сумма комиссии составит:

$$1084208 * (0,08\% * 90) = 78062,98 \text{ рублей}$$

Отсюда следует, что фактическая сумма выплат предприятию факторинговой компанией составит:

$$(1084208 * 0,85) - 78062,98 = 843513,82 \text{ рублей}$$

Таким образом, в результате заключенного с ООО факторинговой компанией «Лайф» договора факторинга предприятие получит 843513,82 с учетом затрат в виде 0,08 % в день от суммы дебиторской задолженности. Поэтому необходимо сравнить данные затраты с теми затратами, которые понесло бы предприятие если бы не воспользовалось факторингом. Во-первых, необходимо включить те убытки, которые несло бы предприятие в связи с отвлечением денежных средств в дебиторскую задолженность, связанные с их обесценением в результате инфляции. Следует отметить годовой уровень инфляции - 11,36 %, а дебиторская задолженность погашается предприятиями в среднем в течение 3 месяцев. Следовательно, в расчетах будет использоваться уровень инфляции 3,787 %.

$$\text{Потери от инфляции} = (1084208 * 0,85) * (11,36/3) = 34897,04$$

За счет высвобожденных средств будет погашена кредиторская задолженность сторонним организациям (прочим кредиторам в сумме 843513,82 рублей), причем были выбраны организации, по договору с которыми ООО «ТД КМК-1» обязан ежемесячно выплачивать процент от предоставляемого коммерческого кредита. А также организации,

срок погашения кредиторской задолженности которым наибольший, представленные в таблице 22.

Таблица 22 - Кредиторская задолженность, погашаемая за счет факторинга

Кредитор	Сумма, руб.	Срок погашения, мес.	Выплачиваемый ежемесячный процент	Затраты, руб.
ООО «Ками-центр»	650000	6	3	117000
ООО «Аметист»	135350	4	2	10828
ОАО «Красноярскэнергообл»	58163,82	4	2	4653,11
Итого	843513,82			132481,11

Отсюда следует, что общая сумма издержек при сохранении на предприятии данной суммы дебиторской задолженности составит:

Затраты по ДЗ = 34897,04+132481,11=167378,15 рублей.

Далее нам необходимо сравнить результат от внедрения мероприятия и уплачиваемую сумму дисконта по факторингу:

Эффект = Затраты по ДЗ — Сумма дисконта = 167378,15 – 78062,98 = 89315,17 рублей.
(28)

Произошло уменьшение величины дебиторской задолженности, а следовательно произойдет ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности и снижение периода ее оборота и оборотных активов в целом. Необходимо рассчитать коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности до и после мероприятия, представленные в таблице 23.

Таблица 23 - Коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности до и после мероприятия

Показатели	До мероприятия	После мероприятия
1. Выручка, руб.	13661506	13661506
2. Дебиторская задолженность поставщика, руб.	1084208	1084208 - 843513,82 = 240694,18

3. Дебиторская задолженность общая, руб.	9540182	$9540182 - 843513,82 = 8696668,18$
4. Коэффициент оборачиваемости 1 поставщика, оборот	12,600	56,759
5. Коэффициент оборачиваемости общей дебиторской задолженности, оборот	1,43	1,57

Таким образом внедрение данного мероприятия позволит получить эффект в виде 89315,17 рублей, а также увеличит скорость оборота общей дебиторской задолженности с 1,43 до 1,57.

Следующий договор факторинга между ООО «ТД КМК-1» и ООО ФТК Финансово-торговой компании будет включать следующие существенные условия:

1. сумма уступаемого денежного требования - 1084208 руб.
2. валюта факторинга - рубль;
3. срок заключения договора факторинга равен 150 дней;
4. предмет договора факторинга - уступка денежного требования за оказанные услуги сторонним организациям;
5. вид факторинга - классический факторинг;
6. размер комиссии - 0,078% в день;
7. Процент финансирования от суммы поставки - до 90%.

Проведем расчет комиссии в денежном выражении, выплачиваемого ООО «ТД КМК-1» компании.

Сумма комиссии составит:

$$1084208 * (0,078\% * 150) = 126852,34 \text{ рублей}$$

Отсюда следует, что фактическая сумма выплат предприятию факторинговой компанией составит:

$$(1084208 * 0,90) - 126852,34 = 848934,86 \text{ рублей}$$

Таким образом, в результате заключенного с ООО ФТК Финансово-торговой компании договора факторинга предприятие получит 848934,86 рублей, но предприятие понесло затраты в виде 0,08 % в день от суммы дебиторской задолженности. Поэтому необходимо сравнить данные затраты с теми затратами, которые понесло бы предприятие если бы не воспользовалось факторингом. Во-первых, необходимо включить те убытки, которые несло бы предприятие в связи с отвлечением денежных средств в дебиторскую задолженность, связанные с их обесценением в результате инфляции. Следует отметить

годовой уровень инфляции - 11,36 %, а дебиторская задолженность погашается предприятиями в среднем в течение 3 месяцев. Следовательно, в расчетах будет использоваться уровень инфляции 3,787 %.

$$\text{Потери от инфляции} = (1084208 * 0,90) * (11,36/3) = 36953,06$$

За счет высвобожденных средств будет погашена кредиторская задолженность сторонним организациям (прочим кредиторам в сумме 843513,82 рублей), причем были выбраны организации, по договору с которыми ООО «ТД КМК-1» обязан ежемесячно выплачивать процент от предоставляемого коммерческого кредита. А также организации, срок погашения кредиторской задолженности которым наибольший, представленные в таблице 24.

Таблица 24 - Кредиторская задолженность, погашаемая за счет факторинга

Кредитор	Сумма, руб.	Срок погашения, мес.	Выплачиваемый ежемесячный процент	Затраты, руб.
ООО «Ками-центр»	650000	6	3	117000
ООО «Аметист»	135350	4	2	10828
ОАО «Красноярскэнергосбыт»	58163,82	4	2	4653,11
Итого	843513,82			132481,11

Отсюда следует, что общая сумма издержек при сохранении на предприятии данной суммы дебиторской задолженности составит:

$$\text{Затраты по ДЗ} = 36953,06 + 132481,11 = 169434,17 \text{ рублей.}$$

Далее необходимо сравнить результат от внедрения мероприятия и уплачиваемую сумму дисконта по факторингу:

$$\text{Эффект} = \text{Затраты по ДЗ} - \text{Сумма дисконта} = 169434,17 - 126852,34 = 42581,83 \text{ рублей.} \quad (33)$$

Произошло уменьшение величины дебиторской задолженности, а, следовательно, произойдет ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности и снижение периода ее оборота и оборотных активов в целом. Необходимо рассчитать коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности до и после мероприятия, представленные в таблице 25.

Таблица 25 - Коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности до и после мероприятия

Показатели	До мероприятия	После мероприятия
1.Выручка, руб.	13661506	13661506
2.Дебиторская задолженность 1 поставщика, руб.	1084208	1084208 - 848934,86 = 235273,1
3.Дебиторская задолженность общая, руб.	9540182	9540182-848934,86 =8691247,14
4.Коэффициент оборачиваемости 1 поставщика, оборот	12,600	58,067
5.Коэффициент оборачиваемости общей дебиторской задолженности, оборот	1,43	1,57

Таким образом внедрение данного мероприятия позволит получить эффект в виде 42581,83 рублей, а также увеличить скорость оборота дебиторской задолженности с 12,6 до 58,067, что больше, чем договор с другой компанией. Если данную услугу применять к данному предприятию в течение более длительного периода, то увеличится оборачиваемость, а так же сумма эффекта. Следовательно, возрастет объем реализованной продукции, появится возможность расширения клиентской базы, так как авторитет и организованность предприятия возрастет. Если факторинг применять хотя бы к 50 % покупателям, то оборачиваемость также может увеличиться. В результате будет больше свободных денежных средств, которые можно направить не только на расширение ассортимента, но и так же на увеличение зарплаты и организации труда.

5. Проводить мероприятия, в том числе с привлечением органов власти по взысканию просроченной дебиторской задолженности. Если дебитор добровольно не возвращает сумму долга, то предприятию-кредитору необходимо подать исковое заявление в арбитражный суд для взыскания дебиторских задолженностей. Если суд принимает положительное решение, то кредитор может рассчитывать на принудительное возвращение долга, но только в том случае, если должник не признан банкротом и имеет средства. Если дебитор-банкрот, то происходит распродажа имущества должника, и производится погашение долга. Предприятие, признанное банкротом, обычно имеют многочисленные долги, поэтому не все обязательства могут погаситься. Так как обращение в суд предполагает издержки, то целесообразно стараться решить проблему не прибегая к обращению в суд. Покупателям иногда достаточно просто напомнить о том, что им следует погасить задолженность, отправив требование, позвонив.

Данное мероприятие ООО «ТД КМК-1» проводило с ИП Кремуховой Лидией Павловной. Суд принял положительное решение, и теперь, когда у индивидуального предпринимателя появляются денежные средства на расчетном счете, они автоматически переводятся в ООО «ТД КМК-1».

6. Для уменьшения кредиторской задолженности можно предложить следующие меры. Из-за покупки в 2014 году пильного центра образовались излишние товарно-материальные ценности: пильный и раскроечный станки, которые можно реализовать и высвободить денежные средства в размере 600 тысяч рублей. Часть построенного своими силами торгового комплекса «Панорама» можно сдать в аренду и высвободить денежные средства. Свободная площадь торгового комплекса составляет 4000 квадратного метра, цена за 1 квадратный метр составляет 700 рублей, следовательно, можно получить в месяц 2800 тысяч рублей. При наличии свободных денежных средств предприятие может погасить часть кредиторской задолженности. Уменьшение суммы кредиторской задолженности приведет к увеличению скорости оборота, а, следовательно, к уменьшению периода оборачиваемости кредиторской задолженности.

7. отслеживать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности.

Для проведения анализа составим вспомогательную таблицу 26 из рассчитанных ранее показателей.

Таблица 26 - Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности

Показатели	2013г.		2014г.		2015г.	
	ДЗ	КЗ	ДЗ	КЗ	ДЗ	КЗ
Темп роста, %	87,52	73,21	2827,29	978,27	107,07	185,58
Оборачиваемость, в оборотах	8,91	8,67	1,66	4,85	1,48	3,33
Оборачиваемость, в днях	41	42	217	75	244	109
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	1,074		3,104		1,791	

Сравнение состояния дебиторской и кредиторской задолженности за 2013 год позволяет сделать вывод, что в организации немного преобладает сумма дебиторской задолженности, темп ее прироста больше, чем прироста кредиторской задолженности. Причина этого - в немного высокой скорости обращения дебиторской задолженности по сравнению с кредиторской.

Сравнение состояния дебиторской и кредиторской задолженности за 2014 год позволяет сделать вывод, что в организации преобладает сумма дебиторской задолженности, темп ее прироста больше, чем прироста кредиторской задолженности, но скорость обращения меньше.

Сравнение состояния дебиторской и кредиторской задолженности за 2015 год позволяет сделать вывод, что в организации преобладает сумма дебиторской задолженности, но темп ее прироста меньше, чем темп прироста кредиторской задолженности. Причина этого - в более низкой скорости обращения дебиторской задолженности по сравнению с кредиторской.

Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности изменяется неравномерно, возрастает до 3,104 к 2014 году и падает до 1,791 в 2015 году. В целом этот показатель должен быть равен 1. Превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости организации, ведет к дефициту платежных средств, что может привести к неплатежеспособности организации и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования. Поэтому работникам бухгалтерии необходимо следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, чтобы не допускать таких ситуаций.

Указанные способы оценки и методы управления задолженностью должны способствовать снижению степени риска неполучения денег от должников. От того, каким образом будет построена кредитная политика и финансирование оборотных средств, может зависеть все финансовое состояние фирмы, ее стабильность, прибыльность и рентабельность.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Грамотное управление дебиторской и кредиторской задолженностью способствует не только ускорению оборачиваемости оборотных средств, но и улучшению платежной дисциплины предприятия, а в целом и улучшению финансового состояния предприятия. Каждое предприятие должно контролировать свои расходы и доходы, так как благодаря контролю можно не только минимизировать затраты, следить за движением дебиторской и кредиторской задолженностью, но и нормировать ее. Обобщая результаты проведенной оценки управления дебиторской и кредиторской задолженностью ООО «ТД КМК-1» за 2012 - 2015 гг., можно сделать следующие выводы. В отчетном году отмечено увеличение объема выручки на 5987,5 тыс.руб. или более чем в 1,8 раза по сравнению с 2014 годом, что привело к увеличению прибыли в 1,2 раза в условиях роста себестоимости в 1,9 раза. В ходе анализа финансового состояния выявился значительный рост дебиторской задолженности и кредиторской задолженности, что существенно снижает ликвидность баланса, финансовую устойчивость организации.

Дебиторская задолженность выросла на 629,6 тыс.руб., что привело к увеличению отвлечения оборотных активов в дебиторскую задолженность с 68,74% в 2013 году до 99,52% в 2015 году, при этом оборачиваемость снизилась с 8,9 оборотов в 2013 году до 1,48 оборотов в 2015 году, а срок погашения вырос с 41 до 244 дней. Просроченная дебиторская задолженность с 2013 года увеличивалась и в 2015 году составила 73,03% от общей дебиторской задолженности. Пассив в 2015 году увеличился на 20579,4тыс. руб за счет появления долгосрочных заемных средств на 88000 тыс. рублей и увеличения краткосрочных обязательств в виде кредиторской задолженности на 2456,2 тысяч рублей. Также наблюдается тенденция уменьшения оборачиваемости общей суммы кредиторской задолженности с 8,7 оборотов до 3,3, а период погашения изменился с 42 до 109 дней. Изучив кредитную политику ООО «ТД КМК-1», позволяет понять, что организации необходимо осуществление продуманной стратегии кредитной политики. В целях улучшения управления дебиторской задолженности на ООО «ТД КМК-1» необходимо:

1. на начальном этапе работы необходимо ранжировать покупателей и заказчиков по принципу надежности. Для этого перед подписанием договора проверить деловую репутацию потенциального клиента, проверить его банковские счета, провести предварительный анализ и расчет коэффициентов, чтобы оценить уровень финансовой устойчивости партнера. Далее, на основе собранного материала о будущем партнере, можно сделать вывод о том, какую выбирать по отношению к нему кредитную политику.

Можно разбить клиентов на три группы, и для каждой группы покупателей можно разработать собственную программу предоставления скидок и отсрочек за продукцию:

- группа риска. Для таких потребителей можно предложить введение штрафных санкций за несвоевременную оплату продукции, без предоставления отсрочки. При работе с такими клиентами можно воспользоваться услугой факторинга.

- обычные покупатели. Для таких потребителей возможно предложение предоставления скидок за предоплату продукции, а также предоставление отсрочки в ограниченном объеме.

- надежные покупатели. Для таких покупателей может быть предложено предоставление скидок при покупке большого объема товаров, за своевременную и (или) досрочную уплату продукции, скидок за предварительную оплату продукции, предоставлять отсрочку по реализации.

2. постоянно контролировать состояние расчетов с покупателями, на данный момент особенно по отсроченным задолженностям свыше 60 дней. Также обратить особое внимание именно на пяти основных фирм-покупателей, на счетах которых сконцентрировано 60,28 % от всей суммы дебиторской задолженности (ИП Андриянова О. М., ИП Пермякова Е.С., ООО «Вертиго», ООО «Оптмебель»-2, ООО «Лавэн»).

3. разработать определенные условия кредитования дебиторов, среди которых могут быть: скидки покупателям в случае уплаты полученного товара в течение 10 дней с момента получения товара; оплата покупателем штрафа в случае неуплаты за товар в течение месяца и так далее. Фирме можно предложить своим клиентам скидку в 2 и 3% за предоплату, благодаря которой увеличится скорость оборачиваемости дебиторской задолженности.

4. воспользоваться факторинговой услугой, благодаря которой на примере 1 поставщика увеличился коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.

5. Проводить мероприятия, в том числе с привлечением органов власти по взысканию просроченной дебиторской задолженности.

6. Для уменьшения кредиторской задолженности можно предложить следующие меры: реализовать непроизводственные мощности и сдать в аренду свободные помещения в собственном торговом комплексе «Панорама» и получить денежные средства в размере 3400000 рублей.

7. отслеживать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, чтобы не допускать сильного расхождения друг от друга.

Указанные способы оценки и методы управления задолженностью должны способствовать снижению степени риска неполучения денег от должников. От того, каким образом будет построена кредитная политика и финансирование оборотных средств, может зависеть все финансовое состояние фирмы, ее стабильность, прибыльность и рентабельность.

СПИСОК СОКРАЩЕНИЙ:

КМК - красноярская мебельная компания;

ЛДСП - ламинированная древесно-стружечная плита;

ТД - торговый дом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

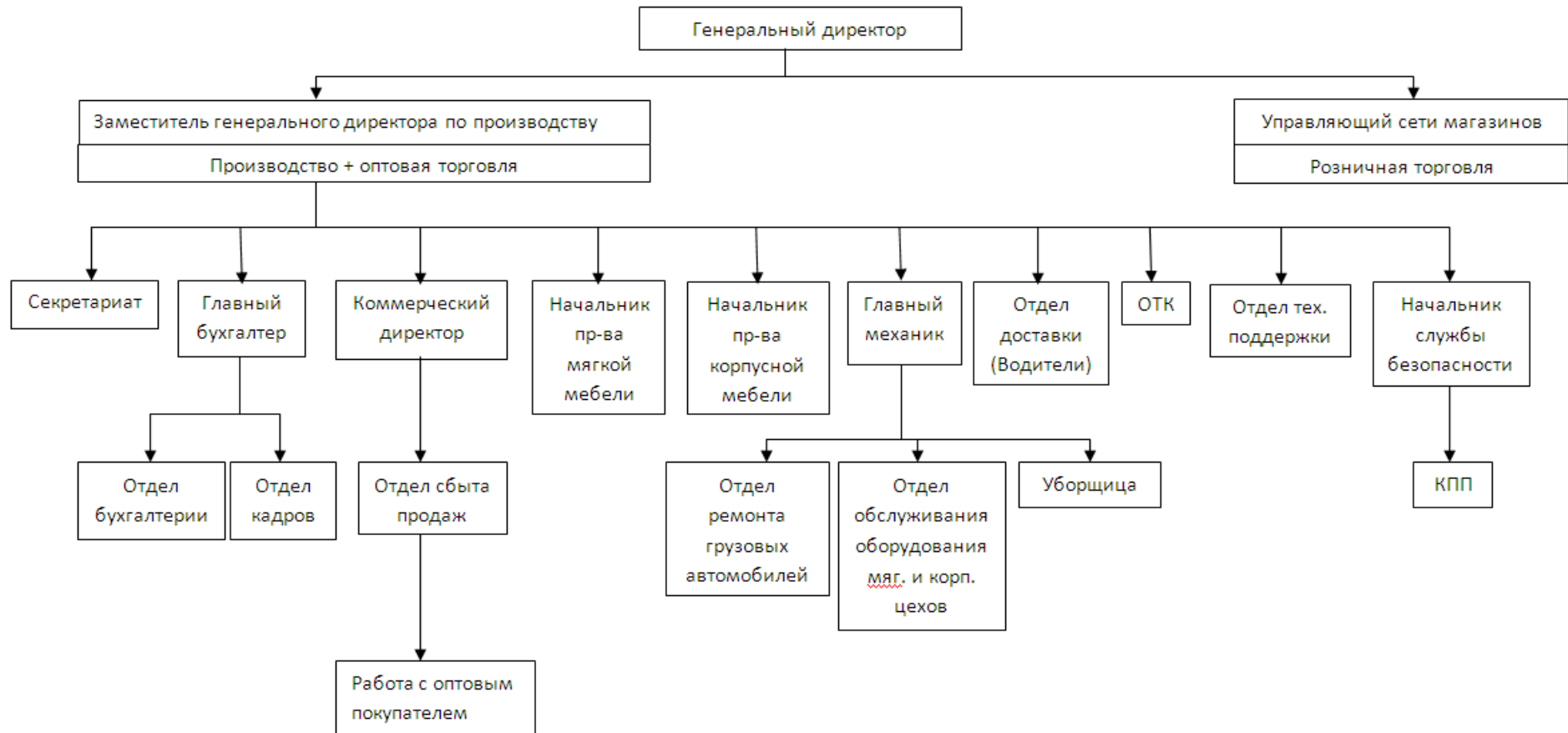
1. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть 1) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 23.05.2015) // Собрание законодательства РФ, 05.12.1994. - №32 - 453 с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая: текст с изм. и доп. на 25 января 2014г. - М: Эксмо, 2014. - 1056 с.
3. Постановления Правительства Российской Федерации от 20 мая 1994 г. N 498 (ред. от 03.10.2002) "О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий"//Собрание законодательства РФ, 30.05.1994. - N 5. - 490 с.
4. Алексеева, Г.И, Парагульгов А.М. Роль системы внутреннего аудита расчетов в управлении дебиторской задолженностью / Г.И. Алексеева, А.М. Парагульгов // Международный бухгалтерский учет. - 2010. - №9. - С.17-18.
5. Астапов, К.Л. Финансовые ресурсы стабильного развития российской экономики // Финансы и кредит. - 2005. - №21. - С. 2-6.
6. Богомолов, А. М. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью как элемент системы внутреннего контроля в организации // Современный бухучет. - 2004. - № 5. - С.46-51.
7. Бродский, Б.Е. Антикризисное управление: учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальности «Антикриз.упр.» и другим эконом. специальностям/Б.Е.Бродский, И.Б.Бродский, Е.П.Жарковская.-7-е изд., испр. и доп. - М.: Издательство «Омега - Л», 2012. – 467 с.
8. Бутакова, Н.М, Долгачева Т.И. Анализ финансового состояния предприятия: Методические указания к выполнению курсовой и дипломной работы для студентов специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»/ КрасГАСА. Красноярск, 2004. - 56 с.
9. Бычков, В.П., Харламова А.Ю, Благой А.Н.Совершенствование организации транспортного обслуживания мебельных предприятий// Лесотехнический журнал. - 2014.- №3. - С. 171-175.
10. Ван Хорн, Дж.К.Основы управления финансами:Пер. с англ./Гл. ред. серии Я.В. Соколов. - М.: Финансы и статистика, 2000. - 800 с.
11. Джалаев, Т. К. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности предприятия // Экономический анализ: теория и практика. - 2005. - N 7. - С. 58-65.
12. Егорова, А.В. Совершенствование процесса формирования оборотных средств в промышленности региона с использованием кредитного механизма: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Егорова Анжела Васильевна. - Апатиты, 2001. - 137 с.

13. Ефимова, О.В., Мельник М.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», «Бухгалт. учет, анализ и аудит»/ под ред. О.В.Ефимовой, М.В.Мельник. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2006. - 408 с.
14. Жикин, А.В. Контроллинг в сфере управления дебиторской задолженностью предприятия: методические аспекты вопроса// Контроллинг. -2013.-№1. - С. 28-36.
15. Ивашкевич, В.В. Финансовый анализ: Анализ дебиторской задолженности//Бухгалтерский учет. - М., 2008. - № 3.- 54 с.
16. Ивашкевич, В.Б., Семенова И.М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. - М.: Изд-во «Бухгалтерский учет». - 2005. - 192 с.
17. Климова, Н.В. Аналитические исследования в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью организации//Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. - 2012.- №5. - С. 3-9.
18. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. - Москва : Проспект, 2006. - 234 с.
19. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М.: Финансы и статистика, 2010. - 512с.
20. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учёт: учебник-2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА, 2008.-720с.
21. Крум, Э.В. Экономика предприятия: учеб пособие / Э.В. Крум. - Минск: Высшая школа, 2005. - 318 с.
22. Кулик, О.М. Некоторые аспекты управления дебиторской и кредиторской задолженностью российских предприятий// Финансовые исследования. - 2008. -№2.- С. 31-35.
23. Куликова, Н. Н., Критерии оценки текущих обязательств и способы оптимизации их величины в целях эффективного управления финансовыми ресурсами // Экономический анализ: теория и практика. - 2005. - N 3. - С. 60-63.
24. Лихачева, О.Н. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: учеб. пособие для вузов / О.Н. Лихачева, С.А. Щуров; под общ. ред. И.Я. Лукасевича. - Москва : Вузовский учебник, 2008. - 288 с.
25. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: учебник для вузов. - М.:Эксмр, 2007. - 768с.
26. Лысенко, Д.В. Концептуальные подходы к управлению эффективностью деятельности и принятию управленческих решений//Аудит и финансовый анализ. - 2013.- №1- С. 270-283.

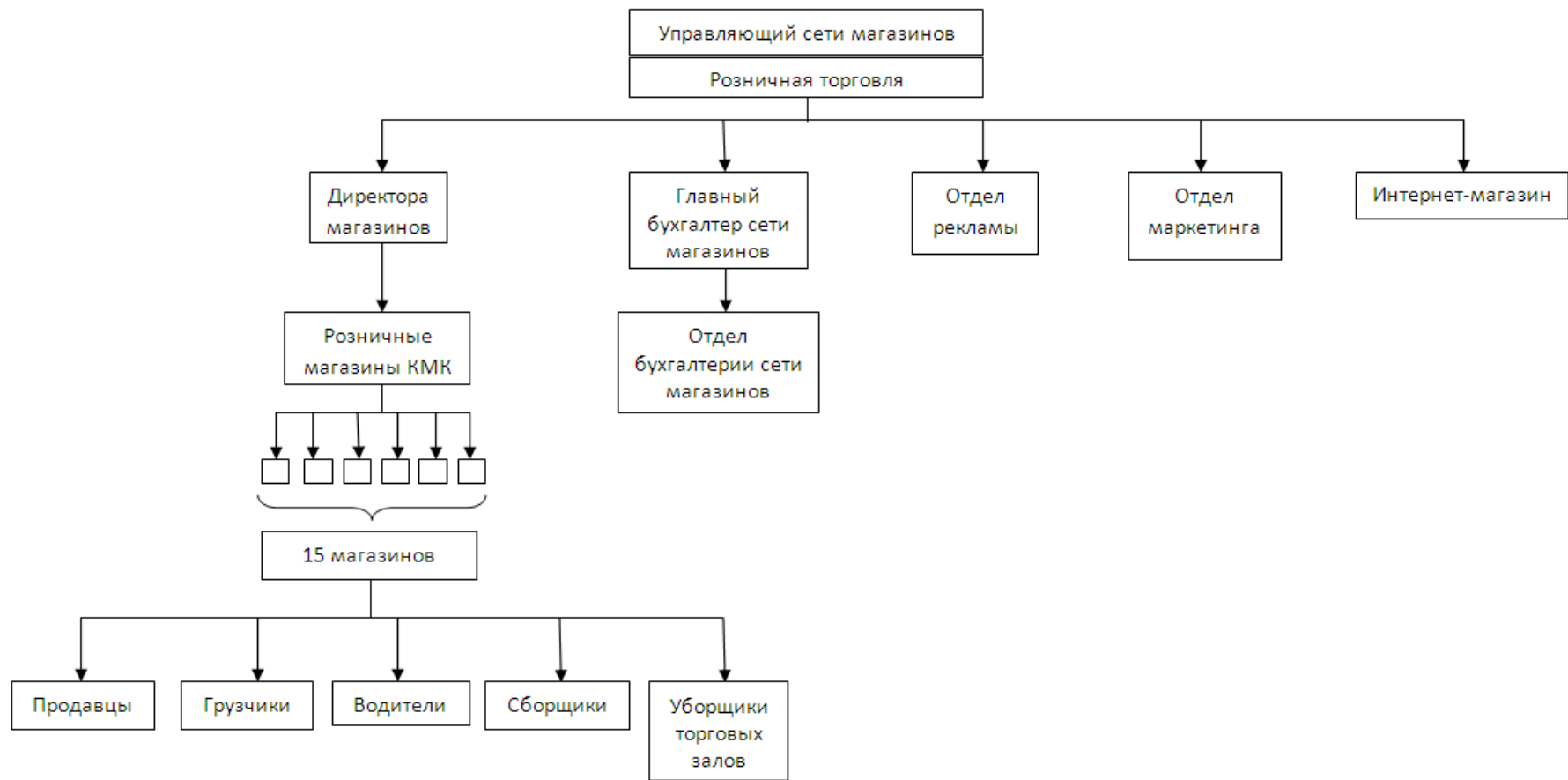
27. Любушин, Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2008. - 253 с.
28. Лютов, Д.Б. Оптимизация системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью / Д.Б.Лютов // Вестник Тульского филиала финуниверсета. - 2015. - №1. - С. 371-372.
29. Максютов А. А., Управление кредиторскими и дебиторскими долгами компании - М. // Финансы.- 2001. - N 12. - С. 14-17.
30. Милых, И., Кредитная политика предприятия как инструмент управления дебиторской задолженностью // Консультант. - 2012 .- N 11 .- С. 22-25.
31. Мороз, О. Н., Регламент управления задолженностью: особенности и проблемы // Экономика образования. - 2010 .- N 1 .- С. 136-160.
32. Подьяблонская, Л.М., Поздняков К.К. Анализ оборотного капитала / Л.М. Подьяблонская, К.К.Поздняков // Финансы. - 2004. - № 3. - С. 19 - 23.
33. Пястолов, С. М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / С. М. Пястолов. - 3-е изд., стер. - М.: Издательский центр «Академия», 2004. - 336 с.
34. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. -5-е изд., перераб. и доп. - М.:ИНФРА-М, 2007. - 495 с.
35. Ребрин, Ю. И. Основы экономики и управления производством: конспект лекций. - Таганрог: ТРТУ, 2000. - 145 с.
36. Рубцова, Е.А, Фомичева Л.П. Антикризисные меры: управление дебиторской и кредиторской задолженностью организации//Налоговый вестник. - 2009. - № 6. - С. 6-19.
37. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учеб./ Г.В.Савицкая. - 11-е изд., испр. и доп. - М.: Новое знание, 2005. - 651с.
38. Савченкова, Е. В., Задача: подружить дебет с кредитом. управление дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия // Российское предпринимательство. - 2008 .- N 10. - С. 33-37.
39. Селезнева, Н.П., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: учебник. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2008. - 144 с.
40. Сергеева, А.М. Экономическая характеристика оборотного капитала как объекта управления и его классификация / А.М. Сергеева // Проблемы экономики и менеджмента. - 2015. - №3. - С. 26-30.
41. Слепов, В.А., Громова Е.И., Кери И.Т. Финансовая политика компании:учеб. пособие/М.:Экономистъ, 2005. - 283с.

42. Снитко, Л.Т., Красная Е.Н. Управление оборотным капиталом организации. - Москва : Издательство РДЛ, 2002. - 216 с.
43. Толмачев, О. М., Теоретические и методологические основы формирования дебиторской и кредиторской задолженности современного российского предприятия // Промышленная политика в Российской Федерации. - 2008 .- N 8 .- С. 92-99.
44. Харисова, Ф. И., Анализ оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности для укрепления финансовой устойчивости организации // Аудит и финансовый анализ. - 2012. - № 2. - С. 171-173.
45. Хромов, М.Ю. Дебиторка. Возврат, управление, факторинг. - СПб.: Питер,2008. - 205с.
46. Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов. - М.: ИНФРАМ-М, 2008. - 416 с.
47. Шохина, Е.И. Финансовый менеджмент: учебник -2-е изд., стер.- М.: КНОРУС, 2010. - 480 с.
48. Яковлева, И. Н., Дебиторская задолженность и кредитная политика компании // Справочник экономиста. - 2008 .- N 10 .- С. 14-21.
49. Мебельная компания «ШАТУРА» [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.shatura.com/>
50. Мебельный холдинг «Ангстрем» [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.angstrem-mebel.ru/about/>
51. Пермин Владислав. Мебельный рынок России в посткризисный период [Электронный ресурс] -21.06.2014- Режим доступа: http://www.equipnet.ru/interview/power-industry/power-industry_145.html
52. Холдинговая компания «Мебель Черноземья» [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://mche.ru/o-kompanii/istoriya-kompanii/>

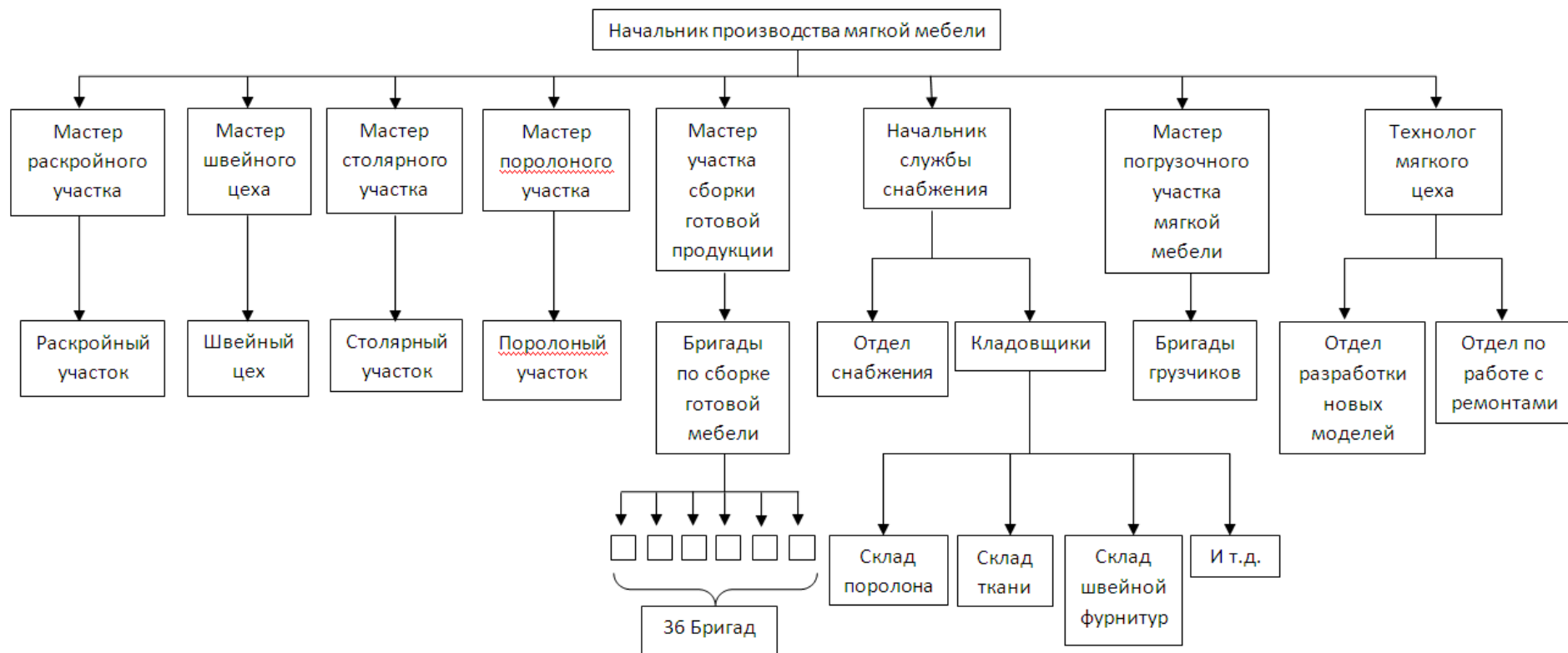
ПРИЛОЖЕНИЕ А
Структура подразделения ООО «ТД КМК-1»



Продолжение приложения А



Продолжение приложения А



Окончание приложения А



ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Стоимость отгрузки продукции жд-транспортом



ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКАЯ КОМПАНИЯ

Закрытое Акционерное Общество

660049, г. Красноярск, пр. Мира, 30, оф. 502, тел./факс 27-33-98, 59-08-11, 59-08-12
E-mail: vealn@mail.ru ИНН 2466080950, КПП 246601001, ОКПО 52285816, ОКОНХ 51510, 71100,
р/с 40702810213000002119 в Филиале «ТрансКредитБанк» в г. Красноярске, к/с 30101810300000000762,
БИК 040484762

Стоимость услуг по отправке вагонов
из г. Красноярска по различным направлениям.
(мебель мягкая)

№	Станция назначения	Расстояние, км.	Стоимость, руб. с НДС-18%
1.	Борзя *	2 431	122320
2.	Чернышевск – Забайкальский *	2 477	122570
3.	Нерчинск *	2 390	119030
4.	Чита - I	2 085	110650
5.	Владивосток	5 181	207630
6.	Хабаровск - II	4 425	184620
7.	Новый Уренгой *	3 217	155530
8.	Новый Уоян	1 646	98350
9.	Краснокаменск *	2 613	128200
10.	Петропавловск	1 675	100350
12.	Батарейная	1 060	78720
13.	Благовещенск *	3 866	164770
15.	Комсомольск–на-Амуре	4 242	178340
16.	Лена *	1 125	81140

*Прим: В связи с тем, что большее количество парка ОАО «РЖД» передано в пользование Первой и Второй грузовой компаниям, и по указанным направлениям идет очень маленький грузопоток, возможно увеличение тарифов на перевозку и окончательный расчет будет производиться по запросу.

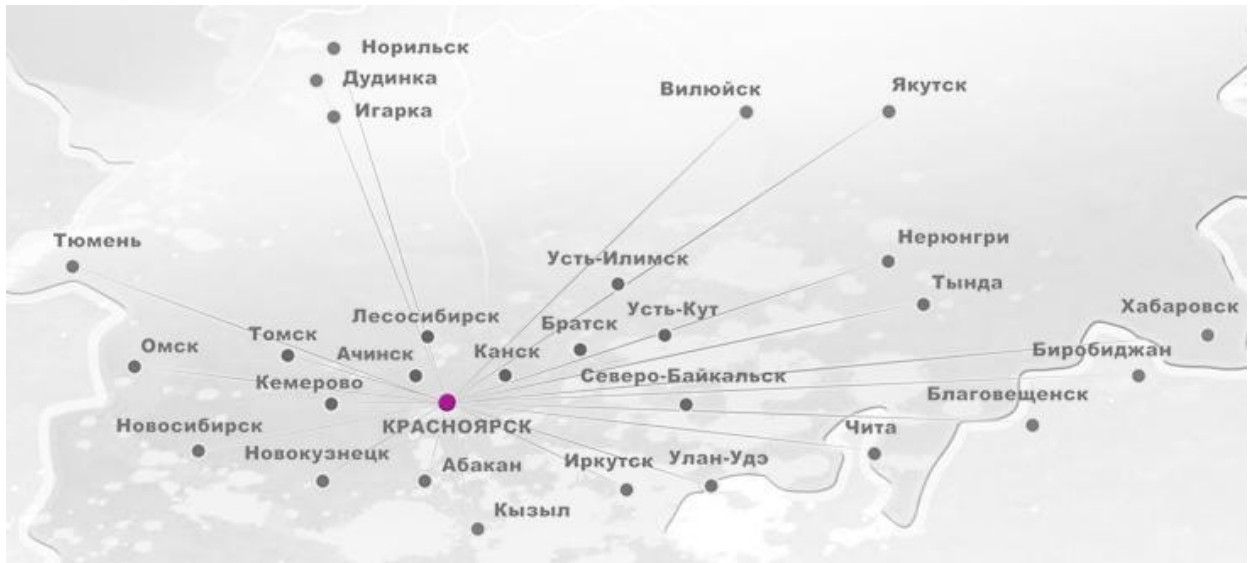
В стоимость организации отправки включены сутки на погрузку вагона.

В случае изменения стоимости железнодорожного тарифа, размеров дополнительных и иных сборов, платежей (Тарифные руководства ОАО «РЖД» №1-3) причитающихся ж/дороге и ее подведомственных структур, стоимость услуг пересматривается по согласованию сторон.

ТЭК ЗАО "Веал" г. Красноярск
(391) 227-33-98, 259-08-12, 259-08-13, 252-33-43
доп. 106 Отдел по работе с клиентами жд.
(391) 252-33-98 Отдел автомобильных перевозок
E-mail: sales@veal.ru
Сайт: www.veal.ru

ПРИЛОЖЕНИЕ В

География клиентов ООО «КМК»



ПРИЛОЖЕНИЕ Г
Поставщики тканей КМК

Наименование	Телефон	Электронный адрес	Сайт
Союз – М, Ефросинья	8(3912)668-700, 258 83 33 Галина, Татьяна, Юлия	Efrosiny08@mail.ru alexmanf@mail.ru souz2469@mail.ru	www.couz24kr.ru
Аметист	8(3912) 260 -75- 18, 260 65 07 Назия	2333588@mail.ru	-
Арбен	8(3912) 236 40 38, 236 90 03	Arben-24@yandex.ru	www.arben-textile.ru
МТ Сибирь	8 905 976 03 91 Ирина, 8-936-191- 33-95 Иван	mt-demin@mail.ru mt- razgulina@mail.ru	www.mebelnye-tkani.ru
Бонлайф	8(3912) 236 63 36 Олеся	olesya@bonlaif.ru	www.bonlaif.ru
Эгида	8(3912) 268 34 13, 294 66 07 Олеся, Иван, Дмитрий	Egida-sib@mail.ru	www.tkani.egida.ru
Ви Ва	8 902 923 07 46, 8 902 924 83 45 Виктория	Vivatkani@yandex.ru	-
Промтехкомпл ект	8-923-288-22-10 Татьяна	ptk-kras@mail.ru	-
МТМ	8(3912) 295 41 55 Елена	Rvi400@mail.ru	-
Даната	8(3912) 264 69 43	-	-
Нек	8(3912) 202-65-88 Ольга, 8-923-331- 24-11 Евгений	neksib@bk.ru	www.nektkan.ru

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Сеть фирменных магазинов ООО «ТД КМК-1»

Фирменная сеть	
<p><u>КРАСНОЯРСК</u> Салон мебели «КМК» ТК «Панорама» ул. Ладо Кецховели, 67 стр. 3. тел.: (391)217-80-38 kmk-panorama@mail.ru</p>	<p><u>АБАКАН</u> Салон мебели «КМК» Абакан, ул.Кравченко, 11 тел.: (3902)23-89-82 kmk_abakan@mail.ru</p>
<p>Салон мебели «КМК» ул.Шумяцкого, 4А тел.: (391)275-07-00 kmk4a@mail.ru</p>	<p><u>АЧИНСК</u> Салон мебели «КМК» Ачинск, ул. Лапенкова, 2 тел.: (39151) 2-76-02 kmk-n@mail.ru</p>
<p>Салон мебели «КМК» ул. Матросова, 26А тел.: (391)233-90-50 kmk-salon@mail.ru</p>	<p><u>КАНСК</u> Салон мебели «КМК» ТК «Порт Артур» и «Делика» Канск, ул.40 лет Октября, 62 тел.: (39161) 6-60-20 kmk-kansk@bk.ru</p>
<p>Салон мебели «КМК» ул. 60 лет Октября, 148Ж тел.: (391)235-95-39 mebelkmk@mail.ru</p>	<p><u>ЛЕСОСИБИРСК</u> Салон мебели «КМК» Лесосибирск, ул. Горького, 110, стр.8. тел.: (39145) 2-91-10 kmkles@mail.ru</p>
<p>Салон мебели «КМК» ТК «Континент» ул.Шахтеров, 65 тел.: (391)202-05-05, 202-07-07 kmk-kontinent@mail.ru</p>	<p><u>НОВОСИБИРСК</u> Салон мебели «КМК» 1.Новосибирск, ул. Ипподромская, 17. тел.: (383) 349-12-49, 349-12-48 kmk-novosibirsk@mail.ru 3. Новосибирск, ул. Светлановская, 50. 4. Новосибирск, микр. Армейский, 8/1</p>
<p>Салон мебели «КМК» ТК «7 слонов» ул.Красноярский рабочий, 30А/4 тел.: (391)205-50-16, 205-50-13 kmk7slonov@mail.ru</p>	<p><u>ШАРЬШОВО</u> Салон мебели «КМК» Шарьшово, микр. 2, 19 тел.: (39153) 2-50-05 kondrashova1989@mail.ru</p>

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Анализ основных показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «ТД КМК-1» за 2013 - 2015 г.

Показатели	Ед. изм.	2013г.	2014г.		2015г.		Темп изменения к 2014г, %
			Тыс.руб	Отклонение (+;-)	Тыс.руб	Отклонение (+;-)	
Выручка от реализации за минусом НДС	тыс. руб.	3009,4	7674	4664,6	13661,5	5987,50	178,02
Среднесписочная численность работников всего	чел.	124	139	15	154	15	110,79
Производительность труда одного работника	тыс. руб/чел	24,27	55,21	30,94	88,71	33,50	160,68
Средняя стоимость основных средств	тыс.руб	62,2	32254,4	32192,20	74421,0	42166,60	230,73
Фондоотдача (выручка/сред стоим ОС)	тыс.руб./ тыс.руб	48,38	0,24	-48,14	0,18	-0,05	77,16
Фондоемкость (сред стоим ОС/выручка)	тыс.руб./ тыс.руб	0,02	4,20	4,18	5,45	1,24	129,61
Фондовооруженность (стоим ОС/среднесписоч численность работников)	тыс.руб	0,50	232,05	231,54	483,25	251,21	208,26
Средняя стоимость оборотных активов (оборот активы к+н/2)	тыс.руб	453,88	4677,40	4223,52	9278,70	4601,30	198,37
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	обороты	6,63	1,64	-4,99	1,47	-0,17	89,74
Время обращения оборотных активов (Ср стоим ОА*360/Выручку)	дни	55	220	165	245	25	111,36
Рентабельность оборотных активов (ЧП/Об активы)	%	30,30	5,51	-24,79	6,29	0,78	114,13
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	тыс.руб	2819,80	5516,70	2696,90	10247,60	4730,90	185,76
Валовая прибыль							
- сумма	тыс.руб	189,60	2157,30	1967,7	3413,90	1256,60	158,25

- уровень (от выручки)	%	6,30	28,11	21,81	24,99	-3,12	-
Прибыль (убыток) от продаж	тыс.руб.						
- сумма	тыс.руб.	189,60	2157,30	1967,70	3413,90	1256,60	158,25
- уровень	%	6,30	28,11	21,81	24,99	-3,12	-
Прочие доходы	тыс.руб.	8,92	232,30	223,38	432,30	200,00	186,10
Прочие расходы	тыс.руб.	53,08	1775,30	1722,22	3092,00	1316,70	174,17
Прибыль (убыток) до налогообложения							
- сумма	тыс.руб.	145,41	614,20	468,79	754,20	140,00	122,79
- уровень	%	4,83	8,00	3,17	5,52	-2,48	-
Текущий налог на прибыль	тыс.руб.	29,08	122,80	93,72	150,80	28,00	122,80
Чистая прибыль	тыс.руб.	116,30	491,40	375,10	603,40	112,00	122,79

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Бухгалтерский баланс ООО «ТД КМК-1» на 31 декабря 2015 г

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2015 г.

Организация ООО «ТД КМК-1» по ОКПО _____
 Дата (число, месяц, год) _____
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
 Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД _____
 Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС _____
 Единица измерения: руб. _____ по ОКЕИ _____
 Местонахождение (адрес) _____

Коды		
0710001		
28	02	2015
10164406		
2464015145		
51.52.2-		
65	16	
384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На 31 декабря 2015 г. ³	На 31 декабря 2014 г. ⁴	На 31 декабря 2013 г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	6090	6298	6298
	Результаты исследований и разработок			
	Основные средства	84403059	64438914	69848
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	84409149	64445212	76146
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	20130	47888	28785
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям		1516	16486
	Дебиторская задолженность	9540182	8910577	315163
	Финансовые вложения			
	Денежные средства	26175	10974	23424
	Прочие оборотные активы			
	Итого по разделу II	9586487	8970955	383858
	БАЛАНС	93995636	73416167	460004

Окончание приложения Ж

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На 31 декабря 20 15 г. ³	На 31 декабря 20 14 г. ⁴	На 31 декабря 20 13 г. ⁵
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	23000	23000	23000
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	() ⁷	()	
	Переоценка внеоборотных активов			
	Добавочный капитал (без переоценки)			
	Резервный капитал			
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	646126	522909	143603
	Итого по разделу III	669126	545909	166603
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	88000000	70000000	
	Отложенные налоговые обязательства			
	Резервы под условные обязательства			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу IV	88000000	70000000	
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства			
	Кредиторская задолженность	5326510	2870258	293401
	Доходы будущих периодов			
	Резервы предстоящих расходов			
	Прочие обязательства			
	Итого по разделу V	5326510	2870258	293401
	БАЛАНС	93995636	73416167	460004

Руководитель _____
 (подпись) (расшифровка подписи)
 " 27 " марта 20 16 г.

Главный бухгалтер _____
 (подпись) (расшифровка подписи)

Примечания

ПРИЛОЖЕНИЕ И

Отчет о финансовых результатах за 2015 год ООО «ТД КМК-1»

Отчет о финансовых результатах

за _____ год 20 15 г.

Организация _____ ООО «ТД КМК-1» Идентификационный номер налогоплательщика _____ Вид экономической деятельности _____ Организационно-правовая форма/форма собственности _____	Форма по ОКУД _____ Дата (число, месяц, год) _____ по ОКПО _____ ИНН _____ по ОКВЭД _____ по ОКОПФ/ОКФС _____ по ОКЕИ _____	Коды 0710002 31 02 2015 10164406 2464015145 51.52.2- 65 16 384
--	---	---

Единица измерения: руб.

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За _____ год 20 15 г. ³	За _____ год 20 14 г. ⁴
	Выручка ⁵	13661506	7673998
	Себестоимость продаж	(10247597)	(5516705)
	Валовая прибыль (убыток)	3413909	2157293
	Коммерческие расходы	()	()
	Управленческие расходы	()	()
	Прибыль (убыток) от продаж	3413909	2157293
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	(2512320)	(1374219)
	Прочие доходы	432290	232290
	Прочие расходы	(579660)	(401131)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	754219	614233
	Текущий налог на прибыль	(150844)	(122847)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	603375	491386

Форма 0710002 с. 2

	Базовая прибыль (убыток) на акцию		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

Руководитель _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи) Главный бухгалтер _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)
 " 27 " марта 20 16 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации

3. Указывается отчетный период.

4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.

5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки оборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода".

ПРИЛОЖЕНИЕ К

Бухгалтерский баланс ООО «ТД КМК-1» на 31 декабря 2014 г

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2014 г.

Форма по ОКУД _____
Дата (число, месяц, год) _____

Организация ООО «ТД КМК-1» по ОКПО _____
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
Вид экономической _____ по _____
деятельности _____ ОКВЭД _____
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС _____
_____ по ОКЕИ _____

Единица измерения: руб. _____
Местонахождение (адрес) _____

Коды		
0710001		
28	02	2015
10164406		
2464015145		
51.52.2-		
65		16
384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На 31 декабря 20 <u>14</u> г. ³	На 31 декабря 20 <u>13</u> г. ⁴	На 31 декабря 20 <u>12</u> г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	6298	6298	3840
	Результаты исследований и разработок			
	Основные средства	64438914	69848	54585
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			8103
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	64445212	76146	66528
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	47888	28785	35698
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1516	16486	16701
	Дебиторская задолженность	8910577	315163	360109
	Финансовые вложения			
	Денежные средства	10974	23424	111395
	Прочие оборотные активы			
	Итого по разделу II	8970955	383858	523903
	БАЛАНС	73416167	460004	590431

Окончание приложения К

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 20 14 г.

Организация ытое акционерное общество "Хатангский морской торговый п по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН _____
Вид экономической _____ по _____
деятельности _____ ОКВЭД _____
Организационно-правовая форма/форма собственности _____
закрытое акционерное общество по ОКОПФ/ОКФС _____
Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ _____
Местонахождение (адрес) _____

Коды		
0710001		
31	02	2015
10164406		
2464015145		
51.52.2-		
65	16	
384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	На 31 декабря 20 <u>14</u> г. ³	На 31 декабря 20 <u>13</u> г. ⁴	На 31 декабря 20 <u>12</u> г. ⁵
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы		6298	3840
	Результаты исследований и разработок	164445212		
	Основные средства		69848	54585
	Доходные вложения в материальные ценности			
	Финансовые вложения			8103
	Отложенные налоговые активы			
	Прочие внеоборотные активы			
	Итого по разделу I	164445212	76146	66528
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			

ПРИЛОЖЕНИЕ Л

Отчет о финансовых результатах за 2014 год ООО «ТД КМК-1»

Отчет о финансовых результатах

за _____ год _____ 20 14 г.

Организация _____ ООО «ТД КМК-1» _____
 Идентификационный номер налогоплательщика _____ по ОКПО _____
 Вид экономической деятельности _____ по ОКВЭД _____
 Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС _____
 Дата (число, месяц, год) _____ по ОКУД _____
 Единица измерения: руб. _____ по ОКЕИ _____

Коды		
0710002		
31	02	2015
10164406		
2464015145		
51.52.2-		
65	16	
384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За _____ год _____ 20 14 г. ³	За _____ год _____ 20 13 г. ⁴
	Выручка ⁵	7673998	3009411
	Себестоимость продаж	(5516705)	(2819841)
	Валовая прибыль (убыток)	2157293	189570
	Коммерческие расходы	()	()
	Управленческие расходы	()	()
	Прибыль (убыток) от продаж	2157293	189570
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	(1374219)	()
	Прочие доходы	232290	8915
	Прочие расходы	(401131)	(53076)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	614233	145409
	Текущий налог на прибыль	(122847)	(29082)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	491386	116327
Форма 0710002 с. 2			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

Руководитель _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи) Главный бухгалтер _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)
 " 27 " _____ марта _____ 20 15 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации).
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чист

Продолжение приложения Л

Отчет о финансовых результатах

за _____ год 20 13 г.

	Дата (число, месяц, год)	Форма по ОКУД 0710002
Организация _____ ООО «ТД КМК-1»		31 02 2014
Идентификационный номер налогоплательщика _____	по ОКПО	10164406
Вид экономической деятельности _____	ИНН	2464015145
Организационно-правовая форма/форма собственности _____	по ОКВЭД	51.52.2-
Единица измерения: руб.	по ОКОПФ/ОКФС	65 16
	по ОКЕИ	384

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За _____ год 20 13 г. ³	За _____ год 20 12 г. ⁴
	Выручка ⁵	3009411	2407528
	Себестоимость продаж	(2819841)	(1155872)
	Валовая прибыль (убыток)	189570	151656
	Коммерческие расходы	()	()
	Управленческие расходы	()	()
	Прибыль (убыток) от продаж	189570	151656
	Доходы от участия в других организациях		
	Проценты к получению		
	Проценты к уплате	()	()
	Прочие доходы	8915	7132
	Прочие расходы	(53076)	(42460)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	145409	116328
	Текущий налог на прибыль	(29082)	(23266)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)		
	Изменение отложенных налоговых обязательств		
	Изменение отложенных налоговых активов		
	Прочее		
	Чистая прибыль (убыток)	116327	93062

Форма 0710002 с. 2

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	За _____ год 20 13 г. ³	За _____ год 20 12 г. ⁴
	СПРАВОЧНО		
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода		
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	82386	82386
	Базовая прибыль (убыток) на акцию		

Окончание приложения Л

	Базовая прибыль (убыток) на акцию		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию		

Руководитель _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

 Главный бухгалтер _____ (подпись) _____ (расшифровка подписи)

" 27 " _____ марта 20 15 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.

6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чист

ПРИЛОЖЕНИЕ М

Агрегированный аналитический баланс

Размеры в тыс. рублей

Показатели	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.		Отклонения 2015 г.	
	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	Сумма	Уд. вес	Абсолют.	Темп роста %
Имущество	590,4	100	460	100	73416,2	100	93995,6	100	20579,40	128,0
Внеоборотные	66,5	11,26	76,1	16,54	64445,2	87,7	84409,1	89,80	19963,90	130,9
Оборотные	523,9	88,74	383,9	83,46	8971	12,2	9586,5	10,20	615,50	106,8
- запасы и затраты	35,7	6,05	28,8	6,26	47,9	0,07	20,1	0,02	-27,80	41,96
- денежные средства	111,4	18,87	23,4	5,09	11	0,01	26,2	0,03	15,20	238,18
- дебиторская задолженность	360,1	60,99	315,2	68,52	8910,6	12,14	9540,2	10,15	629,60	107,07
Источники	590,4	100	460	100	73416,2	100	93995,6	100	20579,40	128,0
Источники собственных	189,7	32,13	166,6	36,22	545,9	0,74	669,1	0,71	123,20	122,57
Долгосрочный заемный капитал	-	-	-	-	70000	95,35	88000	93,62	18000,00	125,71
Краткосрочные пассивы:	400,7	67,87	293,4	63,78	2870,3	3,91	5326,5	5,67	2456,20	185,57
-кредиторская задолженность	400,7	67,87	293,4	63,78	2870,3	3,91	5326,5	5,67	2456,20	185,57

ПРИЛОЖЕНИЕ Н

Реестр «старения» счетов дебиторов ООО «ТД КМК-1» в 2014 году

Дебиторы	0-30 дней	30-60 дней	60-90 дней	Свыше 90 дней	Всего	Доля, %
ООО «Вертиго»	-	-	-	2430,7	2430,7	25,48
ООО «Оптмебель»-2	156,2	-	-	928	1084,2	11,36
ИП Андриянова О. М.	-	357,4	565,2	-	922,6	9,67
ООО «Лавэн»	-	-	-	660,0	660,0	6,92
ИП Пермякова Е.С	-	-	-	653,5	653,5	6,85
Прочие дебиторы	275,5	632	290,3	2591,4	3789,2	39,72
Всего	431,7	989,4	855,5	7263,6	9540,2	100 %
Доля, %	4,53	10,36	8,97	76,14	100 %	X

ПРИЛОЖЕНИЕ П

Внутрифирменный стандарт ООО «ТД КМК-1» - «Управление дебиторской задолженностью»

Тип документа: Стандарт Предприятия		
Выпущено в: ООО «ТД КМК-1»		
Всего страниц:		Документ вводится с 01.07.2015 г.
Управление дебиторской задолженностью предприятия		
№	Должность	Ознакомлен
1	Заместитель генерального директора	
2	Главный бухгалтер	
3	Бухгалтер	
4	Бухгалтер	
5	Бухгалтер	
6	Бухгалтер	
7	Коммерческий директор	
8	Менеджер по продаже	
9	Начальник производства мягкой мебели	
10	Начальник производства корпусной мебели	
11	Управляющий сети магазинов	
12	Главный бухгалтер	
13	Бухгалтер	
14	Бухгалтер	
15	Начальник отдела маркетинга	
Утверждено: Директор ООО «ТД КМК-1»		
	_____	_____
	подпись	дата
Разработал: Сердюк А.Е.		10.06.2015г.

Продолжение приложения П

1. Назначение стандарта

Назначение стандарта:

- управление дебиторской задолженностью Предприятия ООО «ТД КМК-1»;
- определение условий предоставления отсрочки платежа;
- определение ответственности за возникновение просроченной задолженности;
- минимизация рисков возникновения просроченных долгов: оценка платежеспособности, установление лимитов на размер и сроки дебиторской задолженности, жесткий контроль за соблюдением разработанных правил.

2. Цель и область применения

2.1.Целью Стандарта является:

- определение порядка работы структурных подразделений с дебиторской задолженностью;
- определение приемлемого для Предприятия срока погашения дебиторской задолженности;
- определение порядка признания срока дебиторской задолженности безнадежным долгом и его списания;

2.2. Разработанный Стандарт обязателен для исполнения всеми работниками ООО «ТД КМК-1».

2.3. Ответственность за организацию исполнения Стандарта несет заместитель директора.

2.4 Ответственность за проверку содержания и утверждение Стандарта несет директор.

3. Основные понятия

Безнадежный долг (или зависшая дебиторская задолженность) – долг дебитора перед Предприятием, по которому истек установленный договором, соглашением (или иным аналогичным документом) срок давности или принято решение о признании его безнадежным ранее этого срока ввиду невозможности востребовать на основании служебной записки, завизированной полномочными лицами. Срок давности зависшей дебиторской задолженности начинает исчисляться по окончании срока погашения дебиторской задолженности (исполнения обязательств) предусмотренный договором (или иным аналогичным документом) с Контрагентом. Срок давности безнадежного долга для всех видов дебиторской задолженности устанавливается настоящим Стандартом, равным одному году.

Продолжение приложения П

Дата исчисления срока погашения дебиторской задолженности – это дата отгрузки товарно-материальных ценностей (товары, материалы), оказания услуги, перечисления и выдачи денежных средств дебитору (в том числе краткосрочные финансовые вложения).

Дебитор – контрагент, имеющий дебиторскую задолженность Предприятия.

Дебиторская задолженность – сумма обязательств контрагентов перед Предприятием, подлежащая погашению посредством перечисления платежных средств, поставки продукции (выполнением работ, услуг) в счет выданных авансов или иным способом. К дебиторской задолженности, в частности, относятся: задолженности заказчиков, покупателей, поставщиков, подрядчиков, гарантодателей, арендодателей, сотрудников, подотчетных лиц.

Долгосрочные неоплачиваемые обязательства - сумма обязательств Предприятия перед контрагентами, подлежащая погашению в срок более 12 месяцев, как правило, посредством перечисления платежных средств, не предусматривающая начисление и уплату процентов.

Заемные средства – сумма обязательств Предприятия перед контрагентами, подлежащая погашению, как правило, посредством перечисления платежных средств, предусматривающая начисление и уплату процентов. Включают в себя долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы.

Контрагент – любое физическое, юридическое лицо, бюджет, фонд, являющееся кредитором, должником, плательщиком или получателем платежных средств во взаимоотношениях с Предприятием.

Кредитор – контрагент, перед которым Предприятие имеет обязательства.

Предприятие – ООО «ТД КМК-1»

Кредиторская задолженность – сумма обязательств Предприятия перед контрагентами, подлежащая погашению в срок до 12 месяцев посредством перечисления платежных средств, поставки продукции (выполнением работ, услуг) в счет полученных авансов или иным способом, не предусматривающая начисление и уплату процентов.

Ответственный распорядитель – сотрудник Предприятия, принимающий решения, влекущие за собой возникновение и погашение обязательств и (или) движение платежных средств. Выставлением счета или акта выполненных работ ответственным распорядителем является необходимым условием признания дебиторской задолженности.

Ответственный менеджер – руководитель или иной сотрудник Предприятия, наделенный полномочиями принимать решения по использованию

Продолжение приложения П

определенных ресурсов Корпорации в тех или иных хозяйственных операциях и несущий ответственность за последствия этих решений.

Ответственный исполнитель - сотрудник Предприятия, отвечающий за определенный участок работы в соответствии с должностной инструкцией или функциональными обязанностями, не принимающий решения, влекущие за собой возникновение и погашение обязательств и (или) движение платежных средств.

Отчетные периоды - Месяц, квартал, год. Показатели считаются нарастающим итогом или только устанавливаются на месяц.

Подразделение – определенная часть, сектор или отдел Предприятия, возглавляемое начальником (руководителем) с целью осуществления только ему присущей функциональной.

Расчеты – совокупность процессов возникновения и погашения обязательств Предприятия перед контрагентами и обязательств контрагентов перед Предприятием. Состояние расчетов с конкретным контрагентом на определенную дату имеет форму дебиторской задолженности, кредиторской задолженности, заемных средств или долгосрочных неоплачиваемых обязательств.

Срок погашения дебиторской задолженности – срок, установленный договором, соглашением, локальным нормативным актом, регламентирующим процесс, и настоящим Стандартом.

4. Общие положения

4.1. Дебиторскую задолженность рассматривать как:

- коммерческий кредит Контрагенту. Коммерческий кредит предоставляется Контрагенту с учетом его стоимости (ресурсы Предприятия предоставляются в пользование на платной основе) и срочности (срок использования предоставленных денежных средств ограничен);
- часть продукции, проданной Контрагентам, но еще не оплаченной;
- элемент оборотных активов, финансируемых за счет собственных либо заемных средств Предприятия.

4.2. Оборотный капитал Предприятия состоит из следующих элементов:

- материально-производственных запасов;
- дебиторской задолженности;
- денежных средств.

4.3. Условия коммерческого кредитования.

Продолжение приложения П

Стоимость коммерческого кредита. Отсрочка оплаты Контрагентом обязательно оговаривается в договоре. Отсрочка может быть выражена в оплате Контрагентом продукции и услуг после их фактического получения в течение определенного договором срока. При установлении цены коммерческого кредита нужно руководствоваться не только затратами, связанными с его предоставлением, но и стратегическими целями Предприятия рыночными условиями. Минимальную стоимость коммерческого кредита можно определить как доход от альтернативного варианта безрискового размещения денежных средств.

Срок кредитования. Значимой характеристикой коммерческого кредита является срок, на который он выдан, и при его определении необходимо ориентироваться на предложения конкурентов. Нельзя допускать, чтобы Предприятие предоставляло отсрочку платежа своим Контрагентам на сумму превышающую полученный аванс или кредит. В противном случае будет невозможно избежать возникновения дефицита денежных средств.

Размер дебиторской задолженности. При формировании кредитной политики необходимо определить максимально допустимый размер дебиторской задолженности как в целом для Предприятия, так и по каждому контрагенту (кредитный лимит). При формировании кредитной политики с Контрагентом учитывается период работы с Контрагентом; наличие, важность и сумма договора; форма собственности Контрагента. Рассчитывая эти показатели, Предприятие в первую очередь ориентируется на свою стратегию (увеличение доли рынка требует большего кредитного лимита, чем удержание своей рыночной доли и аккумуляция свободных денежных средств). При этом нужно поддерживать достаточную ликвидность Предприятия и учитывать кредитный риск (риск полной или частичной утраты выданных средств).

5. Предоставление отсрочек платежа и лимитов кредитов Контрагентам

5.1. Для принятия решения о сотрудничестве с Контрагентом и предоставлении ему отсрочки платежа с лимитом кредита необходимо иметь о Контрагенте следующую информацию:

- Реквизиты Контрагента в печатном виде подписанные генеральным директором и главным бухгалтером;
- Заверенные копии бухгалтерского баланса за последние четыре отчетные даты (квартальные), заверенные печатью Контрагента;

Продолжение приложения П

- Заверенные копии отчетов о прибылях и убытках за последние четыре отчетные даты (квартальные) заверенные печатью Контрагента;
- Копия паспорта директора;
- Копии Устава и учредительных документов, заверенные печатью Контрагента;
- Копия свидетельства о государственной регистрации;
- Копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе;
- Копия документов, подтверждающих наличие собственности и/или договора аренды на офисные, производственные и складские помещения;
- Информацию о видах деятельности Контрагента;
- Информацию об истории взаимоотношений с правоохранительными органами и налоговой инспекцией;
- Значимость взаимоотношений с Контрагентом для Предприятия, кредитная история.

Данный комплект документов должен быть изучен заместителем директора, начальниками подразделений, финансовым отделом и юристом. Срок рассмотрения документов 5 дней.

5.2. При положительных результатах предварительных переговоров с Контрагентом, претендующим на отсрочку платежа, ответственный менеджер предоставляет вышеперечисленный комплект документов директору и заявку на отсрочку платежа, согласованную руководителем отдела, с указанием срока отсрочки и суммы лимита платежа на отсрочку. Заявкой может служить проект договора с условиями оплаты после отгрузки товара (с отсрочкой платежа), согласованный ответственным менеджером и руководителем отдела. Данный проект договора с приложениями проходит согласование службами Предприятия согласно Стандарту предприятия «Положение о порядке заключения и учета договоров». После согласования проект договора поступает на подписание генеральному директору Предприятия. Подписанный договор с вышеперечисленными документами передается ответственному исполнителю в бухгалтерию Предприятия для учета и хранения.

5.3. Отгрузка продукции Контрагенту производится только при наличии подписанного договора на поставку товара (готовой продукции, услуг) по указанию ответственного менеджера.

5.4. Максимальный лимит кредитования может составлять не более среднемесячной выручки Контрагента (средняя выручка за последние шесть месяцев, не включая сезон) и в сезон не более трех средних месячных оборотов.

Продолжение приложения П

5.5. При согласовании условий договора или рассмотрении заявки на отсрочку платежа решение по лишению Контрагента отсрочки (либо ее сокращении) принимается по следующим причинам:

- наличие информации о плохом финансовом состоянии бизнеса либо его недобросовестности;
- наличие непогашенной дебиторской задолженности по другим договорам или сделкам.

6. Сроки погашения дебиторской задолженности

Сроки погашения устанавливаются в зависимости от степени риска клиентов.

6.1. Клиенты по степени риска делятся на следующие группы:

- 1-ая группа – высокий риск;
- 2-ая группа – средний риск;
- 3-ая группа – незначительный риск или отсутствие его.

Степень риска рассчитывается по таблице определения рискованности клиента, представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Определение рискованности клиентов

Показатель	Группа риска		
	1	2	3
1.Оборот клиента (доля в обороте предприятия)	Свыше 10%	От 5 до 10%	До 5%
2.Отношение дебиторской задолженности клиента к его обороту	Свыше 90%	От 50 до 90%	До 50%
3.Период работы клиента с предприятием	До 6 месяцев	От 6 до 12 месяцев	Свыше 12 месяцев
4.Период существования компании на рынке	До 6 месяцев	От 6 до 12 месяцев	Свыше 12 месяцев
5.Наличие подтвержденной собственности	Отсутствует	До 50% лимита	Свыше 50% лимита
6.Рекомендации о клиенте на рынке	Большинство отрицательных	Как положительных, так и отрицательных	Большинства отрицательных

Логика оценки кредитного риска:

-выручка Контрагента: чем выше доля Контрагента в общей выручке Предприятия, тем выше риск по данному Контрагенту;

Продолжение приложения П

- отношение дебиторской задолженности к среднемесячной выручке Контрагента: чем больше коэффициент, тем выше риск;

- период существования Контрагента на рынке: чем дольше существует, тем меньше риск банкротства;

- наличие подтвержденной собственности Контрагента уменьшает риски Предприятия;

- уровень взаимоотношений с Контрагентом: если знаем только менеджера - риск выше, если руководителя отдела - риск меньше, если знаем руководителей и учредителей - риск минимальный.

6.2. Срок погашения дебиторской задолженности на сумму задолженности до 50 000 рублей – до 25 календарных дней с даты возникновения задолженности и устанавливается для следующих типов задолженности:

- гарантодателей, арендодателей;

- задолженности сотрудников компании за выданные подотчетные суммы, товарно-материальные ценности, услуги, аванс в счет зарплаты и т.д.

Нормативный срок задолженности ответственных исполнителей (сотрудников) за полученные командировочные расходы и подотчетные суммы – срок командировки плюс 10 дней после прибытия с места командировки.

6.3. Срок погашения дебиторской задолженности подотчетных лиц не может превышать 60 календарных дней. В отношении сотрудников действует правило - не допускать такой задолженности, которая бы превысила размер его заработной платы.

6.6. Срок погашения дебиторской задолженности относительно регламентирующих документов может быть сокращен директором предприятия или заместителем генерального директора. Увеличение срока погашения дебиторской задолженности относительно регламентирующего документа утверждается директором, заместителем директора в письменной форме.

7. Контроль исполнения сроков погашения дебиторской задолженности и распределение ответственности

7.1. Контроль за соблюдением срока погашения дебиторской задолженности осуществляется ответственными распорядителями, ответственными исполнителями и ответственными менеджерами в текущем режиме в системе «1С».

7.2. Срок проведения полной инвентаризации дебиторской задолженности – не реже одного раза в год. Результаты инвентаризации оформляются в произвольной форме.

Продолжение приложения П

7.3. Ответственные исполнители, ответственные менеджеры, и ответственные распорядители, ответственные за осуществление расчетов, обязаны принимать меры к взысканию дебиторской задолженности.

7.4. Дебиторская задолженность, признанная безнадежным долгом, уменьшает финансовый результат периода признания задолженности безнадежной.

7.5. В бухгалтерском и управленческом учете дебиторская задолженность отражается по дебету счетов: 60, 62, 71, 73, 76.

7.6. Контроль за соблюдением сроков погашения дебиторской задолженности осуществляется в текущем режиме. Распределение ответственности по видам задолженности представлено в таблице 2.

Таблица 2 - Распределение ответственности по видам задолженности

Вид дебиторской задолженности	Ответственный за контролем срока дебиторской задолженности	Осуществляет контроль за формированием информации	Ответственный распорядитель за процесс
Продажи материальных ценностей	Ответственный менеджер	Коммерческий директор	Заместитель директора
Закупки материальных ценностей	Ответственный менеджер	Начальник отдела снабжения	Заместитель директора

Закупки услуг, работ	Ответственный менеджер	Начальник подразделения	Заместитель директора
----------------------	------------------------	-------------------------	-----------------------

7.7. О каждом случае нарушения сроков погашения дебиторской задолженности ответственный за осуществления контроля за формированием дебиторской задолженности по ее видам информируют в письменной форме коммерческого директора или директора подразделения направления.

Письменное уведомление должно содержать:

- наименование, адрес, ИНН организации – должника;
- сумма задолженности;
- основание, по которому образовалась дебиторская задолженность;
- дата образования задолженности;
- первичные документы, подтверждающие факт возникновения задолженности, их реквизиты;

Продолжение приложения П

- документы, свидетельствующие об истребовании задолженности, их реквизиты.
- предложения по дальнейшей работе с дебитором и дебиторской задолженностью.
- ФИО ответственного менеджера.

7.8. Распределение ответственности за выявление случаев нарушения сроков погашения дебиторской задолженности по ее видам представлено в таблице 3.

Таблица 3 - Распределение ответственности за выявление случаев нарушения сроков погашения дебиторской задолженности по ее видам

Вид дебиторской задолженности	Ответственные за выявление нарушений сроков погашения задолженности	Срок представления информации
Продажи материальных ценностей	Главный бухгалтер	15 число, месяца следующего за отчетным периодом
Закупки материальных ценностей	Главный бухгалтер	15 число, месяца следующего за отчетным периодом
Закупки услуг, работ и прочих активов, по выданным подотчетным суммам.	Главный бухгалтер	15 число, месяца следующего за отчетным периодом

Дополнительно, на усмотрение вышестоящих руководителей может быть введен обязательный порядок их информирования.

7.9. Ответственность за своевременное информирование финансового директора и начальника юридического отдела о необходимости списания задолженности в момент поступления информации о невозможности ее востребовать возлагается на Ответственных распорядителей и главного бухгалтера.

7.10. Ответственность за контроль и погашение дебиторских задолженностей возлагается на Ответственных распорядителей. В случае когда предусмотрено погашение дебиторской задолженности сотрудников прямым удержанием из заработной платы, ответственность возлагается на главного бухгалтера Предприятия.

Продолжение приложения П

7.11. Ежегодно в Предприятии по состоянию на 30 ноября составляется отчет «Дебиторская задолженность по срокам долга на _____ год» - опись всех дебиторских задолженностей по срокам возникновения долга и видам задолженности. Отчет с отражением имеющихся решений по зависшей задолженности представляется заместителю директора и директорам подразделений, которые в течение 30 календарных должны рассмотреть все случаи зависшей дебиторской задолженности и принять решение по каждому случаю. Итоговая информация о принятых директорами подразделений решениях предоставляется директору Предприятия. Ответственные за составление описи – заместитель директора (ответственные распорядители), главный бухгалтер.

7.12. Ответственные за соблюдение сроков принятия решений по зависшим дебиторским задолженностям возлагается на директора подразделения или коммерческого директора.

7.13. По истечении 30 календарных дней генеральному директору предоставляется информация о зависших на 31 декабря дебиторских задолженностях, решения по которым так и не были приняты. Информация предоставляется в форме служебной записки, копия представляется коммерческому директору. Ответственные за своевременное предоставление информации – директор подразделения или коммерческий директор, главный бухгалтер.

Сроки, установленные в данном Стандарте, действуют при отсутствии каких-либо регламентирующих документов, закрепляющих срок погашения дебиторской задолженности.

7.14. При работе с особо ценными и исключительными контрагентами (например - крупные поставщики, заказчики, покупатели) по решению генерального директора отдельными локальным нормативным актом в отношении них могут устанавливаться эксклюзивные правила работы, превалирующие над данным Стандартом.

7.15. Ответственность сотрудников компании за этапы управления дебиторской задолженностью представлена в таблице 4.

Продолжение приложения П

Таблица 4 - Ответственность сотрудников компании за этапы управления дебиторской задолженностью

Этап управления дебиторской задолженностью	Процедура	Ответственное лицо (подразделение)
Критический срок оплаты не наступил	Заключение договора	Ответственный Менеджер
	Контроль отгрузки	Начальник подразделения
	Выставление счета	Ответственный

	Уведомления об отгрузке (номера вагонов, машин, даты, вес)	Менеджер
	Уведомление о сумме и расчетных сроках погашения дебиторской задолженности	
	За 2-3 дня до наступления критического срока оплаты - звонок с напоминанием об окончании периода отсрочки, а при необходимости - сверка сумм	
Просрочка до 10 дней	При неоплате в срок - звонок с выяснением причин, формирование графика платежей	Ответственный Менеджер
	Прекращение поставок и сделок (до момента оплаты)	Начальник подразделения
	Направление Контрагенту Письменного напоминания о просрочке дебиторской задолженности. Передача копий документов, на основании которых возникла задолженность (счет, товарная накладная, акт или справка о выполненных работах, счет-фактура) в юридическую компанию для подготовки претензии.	Ответственный Менеджер
Просрочка от 10 до 30 дней	Подготовка предарбитражной претензии с начислением штрафных санкций	Коммерческий директор
	Предарбитражное письменное предупреждение Контрагента	Коммерческий директор
	Ежедневные звонки с напоминанием	Ответственный Менеджер
	Переговоры с ответственными лицами	
Просрочка от 30 до 60 дней	Командировка ответственного менеджера, принятие всех возможных мер по досудебному урегулированию	Генеральный директор
	Официальная претензия (заказным письмом) Контрагенту	Коммерческий директор
Просрочка более 60 дней	Подача иска в Арбитражный суд	Коммерческий директор

Продолжение приложения П

8. Порядок списания безнадежных долгов

8.1. По не востребовавшей дебиторской задолженности по оплаченным и не полученным ценностям (или услугам) отраженным в бухгалтерском учете, ежемесячно формируется отчет «Дебиторская задолженность по срокам долга на _____ год» - опись всех дебиторских задолженностей по срокам возникновения задолженности и видам.

8.2. Ежемесячно главным бухгалтером Предприятия формируется отчет «Дебиторская задолженность по срокам долга на _____ год» по сроку на конец отчетного месяца и представляется на рассмотрение 15 числа месяца следующего за отчетным периодом директору подразделений и коммерческому директору.

8.3. Директор подразделений предпринимает необходимые меры, чтобы истребовать с должника платеж. Если в течение 30 календарных дней, с даты истечения срока погашения просроченной задолженности, дебиторскую задолженность вернуть не удалось,

ответственный распорядитель готовит служебную записку, в которой поясняются причины, делающие погашение задолженности невозможными. Этот документ согласовывается коммерческим директором, бухгалтерией. На основании полученных предложений и заключений ответственный распорядитель формирует окончательное заключение относительно дебиторской задолженности и представляется на утверждение генеральному директору Предприятия. Решение о списании дебиторской задолженности с учета принимает генеральный директор Предприятия.

8.4. Ответственный менеджер по истечении срока погашения истекшей дебиторской задолженности направляет письменное уведомление директорам подразделений и коммерческому директору. Письменное уведомление должно содержать:

- наименование, адрес, ИНН организации - должника;
- сумма задолженности;
- основание, по которому образовалась дебиторская задолженность;
- дата образования задолженности;
- первичные документы, подтверждающие факт возникновения задолженности, их реквизиты;
- документы, свидетельствующие об истребовании задолженности, их реквизиты;
- предложения по дальнейшей работе с дебитором и дебиторской задолженностью.

Продолжение приложения П

8.5. Директор подразделения предпринимает необходимые меры, чтобы истребовать с должника платеж. Если в течение 30 календарных дней с даты истечения срока погашения безнадежной задолженности, дебиторскую задолженность вернуть не удалось, ответственный распорядитель готовит служебную записку, в которой поясняются причины, делающие погашение задолженности невозможными. Этот документ согласовывается коммерческим директором, заместителем директора и бухгалтерией. На основании полученных предложений формируется окончательное заключение относительно дебиторской задолженности и представляется на утверждение генеральному директору Предприятия. Решение о списании дебиторской задолженности с учета принимает генеральный директор Предприятия.

8.6. списание безнадежной задолженности осуществляется в момент поступления информации о невозможности ее истребовать на основании письменного представления директора подразделений утвержденного генеральным директором Предприятия.

8.7. списание безнадежных долгов производится не реже одного раза в год (31 декабря) или по истечении срока давности на основании служебной записки, завизированной уполномоченными лицами согласно пункту 4.2, либо по инициативе ответственных за расчеты ответственных менеджеров по факту получения ими информации о невозможности востребования долга также по служебной записке. Выбор варианта списания безнадежных долгов: единовременно на 31 декабря либо в текущем режиме осуществляет генеральный директор Предприятия.

8.8. Служебная записка оформляется в произвольной форме и должна содержать следующие данные:

- наименование Контрагента, адрес, ИНН организации - должника;
- сумма задолженности;
- основание, по которому образовалась дебиторская задолженность;

- дата образования задолженности;
- первичные документы, подтверждающие факт возникновения задолженности, их реквизиты;
- документы, свидетельствующие об истребовании задолженности, их реквизиты;
- причина признания долга безнадежным и предложения по учету долга;
- предложения по дальнейшей работе с дебитором и дебиторской задолженностью.

Продолжение приложения П

- ответственный менеджер.

9. Заключение

9.1. Настоящий Стандарт является действующим до момента внесения изменений или отмены

Образец письменного напоминания о просроченной дебиторской задолженности

Наименование Контрагента
Почтовый адрес Контрагента
Генеральному директору

(или финансовому директору, Главному бухгалтеру)

Уважаемый (ая) _____ !

Уведомляем, что за Вашей компанией по договору № ____ от _____ 20__ года числится просроченная задолженность на общую сумму _____ рублей , в том числе по следующим основаниям:

Счет №_____, Дата _____, сумма_____ рублей, дата погашения_____ ;
Счет №_____, Дата _____, сумма_____ рублей, дата погашения _____.

Просим незамедлительно в течение 10 дней с даты отправки настоящего письма произвести оплату вышеуказанных счетов и направить копию платежного поручения по факсу: (391) 206-16-60 для

ФИО _____.

Для ускорения взаиморасчетов направляю Вам данное письмо по факсимильной связи, подлинник _____ будет _____ направлен _____ по _____ почте.

С уважением, заместитель генерального директора