

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт управления бизнес-процессами и экономики

Экономика и организация предприятий энергетического
и транспортного комплексов

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ Е. В. Кашина
подпись
« _____ » _____ 2016 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.01.02.09 «Экономика предприятий и организаций (энергетика)»
код и наименование специальности

**УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ
ЗАДОЛЖЕННОСТЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ
(НА ПРИМЕРЕ ООО «КРАСТЭК»)**

Руководитель _____
подпись, дата

канд. техн. наук., доцент
должность, ученая степень

О. Г. Феоктистов
инициалы, фамилия

Выпускник _____
подпись, дата

Ю. П. Егорова
инициалы, фамилия

Нормоконтролер _____
подпись, дата

Е. В. Бочарова
инициалы, фамилия

Красноярск 2016

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа по теме «Управление дебиторской и кредиторской задолженностями на предприятии (на примере ООО «КрасТЭК»)» содержит 104 страницы текстового документа, 4 приложения, 53 использованных источника, 33 рисунка, 34 таблицы и 33 формулы.

УПРАВЛЕНИЕ, ДЕБИТОРСКАЯ И КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, ОБЯЗАТЕЛЬСТВА, ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ, СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ, КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА, ЭФФЕКТИВНОСТЬ.

Объект исследования – ООО «КрасТЭК».

Цель работы: анализ системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии, а также разработка мероприятий по ее совершенствованию.

Задачи исследования:

- изучить теоретические основы, законодательную и нормативную базу управления дебиторской и кредиторской задолженностью;
- дать оценку финансового состояния компании, проанализировать состояние дебиторской и кредиторской задолженности;
- разработать мероприятия по совершенствованию системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью, рассчитать их эффективность.

В результате проведения анализа были определены: структура, динамика, соотношение дебиторской и кредиторской задолженности ООО «КрасТЭК». Произведен расчет основных показателей финансовой устойчивости компании, выявлены основные проблемы в системе управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия.

Итогом работы стали рекомендации по совершенствованию системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью и расчет эффективности от их реализации. В частности, предложено формирование оптимальной кредитной политики предприятия, использование современных методов рефинансирования дебиторской задолженности.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
1 Управление дебиторской и кредиторской задолженностью	6
1.1 Понятие и классификация дебиторской и кредиторской задолженности.....	6
1.2 Законодательная и нормативная база управления дебиторской задолженностью	13
1.3 Методические подходы к управлению дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии	16
2 Анализ дебиторской и кредиторской задолженности ООО «КрасТЭК»	38
2.1 Характеристика ООО «КрасТЭК» как экономического субъекта хозяйствования	38
2.2 Оценка финансового состояния объекта исследования по основным опорным точкам	40
2.3 Анализ дебиторской и кредиторской задолженности предприятия	59
3 Совершенствование системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью ООО «КрасТЭК».....	75
3.1 Разработка мероприятий по совершенствованию системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью	75
3.2 Эффективность реализации мероприятий по совершенствованию системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью	90
Заключение	97
Список использованных источников	99
Приложения А-Г	104-114

ВВЕДЕНИЕ

Управление дебиторской и кредиторской задолженностью в свете современного кризисного развития экономики, проблем с платежеспособностью и наличием свободных денежных средств у предприятий все больше удостоивается внимания и является одной из важных задач в обеспечении эффективной деятельности компании.

Как известно, дебиторская задолженность является одним из главных источников погашения кредитных обязательств компании. Следовательно, при неправильном или неэффективном построении системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью, а также при нерациональной кредитной политике может произойти увеличение объема дебиторской задолженности, оборотные средства компании при этом сократятся и организация не сможет рассчитываться по своим долговым обязательствам. Очевидно, что такая ситуация может негативно отразиться на финансовом состоянии предприятия или вовсе сыграть решающую роль, говоря о риске банкротства.

Что касается компаний энергетического комплекса, то здесь проблема управления дебиторской и кредиторской задолженностью является одной из первоочередных, поскольку цель таких предприятий в первую очередь – качественное и надежное обеспечение электро- и теплоснабжения общества.

Целью работы является анализ системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии, а также разработка мероприятий по ее совершенствованию.

Для реализации поставленной цели в дипломном проекте потребовалось решить следующие задачи:

- изучить теоретические основы управления дебиторской и кредиторской задолженностью;
- рассмотреть методические подходы к управлению дебиторской и кредиторской задолженностью;

- исследовать законодательную и нормативную базу регулирования вопроса;
- дать характеристику объекта исследования как экономического субъекта хозяйствования;
- произвести оценку финансового состояния исследуемого объекта;
- провести анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии;
- разработать мероприятия по совершенствованию системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью;
- рассчитать эффективность реализации предложенных мероприятий.

Объект исследования – Общество с ограниченной ответственностью «Красноярская теплоэнергетическая компания» (ООО «КрасТЭК»).

Предметом исследования выступают методы, приемы, способы, инструменты управления дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии.

Информационное обеспечение теоретической части работы представляют законодательные акты Российской Федерации, а также научные исследования и труды ведущих российских экономистов и ученых.

Источником информации практического исследования послужила бухгалтерская и финансовая отчетность ООО «КрасТЭК» за 2011–2014 годы.

1 Управление дебиторской и кредиторской задолженностью

1.1 Понятие и классификация дебиторской и кредиторской задолженности

Каждое предприятие, осуществляющее хозяйственную деятельность, имеет на своем балансе оборотные активы, обеспечивающие бесперебойный процесс производства и реализации продукции. Состояние и эффективность их использования – одно из главных условий успешной деятельности организации [50].

Одной из важнейших составляющих оборотных активов предприятия является дебиторская задолженность. В отечественной и зарубежной литературе формулировка дебиторской задолженности как экономического понятия характеризуется многогранностью и многоаспектностью [42].

В. Ю. Сутягин рассматривает данное понятие следующим образом: «дебиторская задолженность (от лат. слова *debitum* — долг, обязанность) — сумма долгов, причитающихся предприятию, от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. Обычно долги образуются от продаж в кредит» [50].

Бухгалтерский учет под понятием дебиторской задолженности подразумевает имущественные права, являющиеся объектом гражданского права. Согласно статье 128 ГК РФ, «к объектам гражданских прав относятся вещи, включая наличные деньги и документарные ценные бумаги, иное имущество, в том числе безналичные денежные средства, бездокументарные ценные бумаги, имущественные права; результаты работ и оказание услуг; охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (интеллектуальная собственность); нематериальные блага» [5].

Отсюда следует, что дебиторская задолженность является частью имущества предприятия [8].

Появление дебиторской задолженности – объективная необходимость в операционной деятельности организации. Далеко не все покупатели продукции предприятия могут произвести оплату по факту, а работа исключительно с контрагентами, работающими по схеме «деньги против товара», замедляет и бюрократизирует процесс реализации продукции, снижает объем реализации и в конечном итоге влечет за собой уменьшение прибыли. Возникновение дебиторской задолженности особенно актуально в кризисных ситуациях экономики и в условиях конкурентной борьбы предприятий, когда каждый стремится предложить наиболее выгодные условия для покупателей [10].

Основанием возникновения дебиторской задолженности могут служить договорные отношения, закон или деликт [28].

Однако дебиторская задолженность имеет и ряд недостатков. Так, низкая платежеспособность покупателей может привести к ее значительному росту на балансе предприятия. Средства, входящие в ее состав, отвлекаются из оборота компании. Это негативно сказывается на финансовом состоянии организации. Рост дебиторской задолженности может привести к банкротству предприятия, поэтому появляется необходимость своевременного контроля над ее состоянием.

Для эффективного управления дебиторской задолженностью важно ее правильно и четко классифицировать [43].

Как объект учета дебиторскую задолженность подразделяют на нормальную и просроченную.

Нормальная дебиторская задолженность – задолженность за отгруженные товары, работы, услуги, срок оплаты которых не наступил, но право собственности уже перешло к покупателю; либо аванс, перечисленный за поставку товаров (выполнение работ, оказание услуг) поставщику (подрядчику, исполнителю) [50].

Просроченная дебиторская задолженность — задолженность за товары, работы, услуги, не оплаченные в установленный договором срок [50].

Просроченная задолженность в свою очередь подразделяется на сомнительную и безнадежную (рисунок 1).



Рисунок 1– Классификация дебиторской задолженности как объекта учета

В соответствии со статьей 266 НК 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» [19].

Как только срок давности сомнительной задолженности истекает, она признается безнадежной или нереальной к взысканию [51].

Статья 266 НК РФ уточняет, что «безнадежными долгами (долгами, нереальными к взысканию) также признаются долги, невозможность взыскания которых подтверждена постановлением судебного пристава-исполнителя об окончании исполнительного производства, вынесенным в порядке, установленном Федеральным законом от 2 октября 2007 года № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве», в случае возврата взыскателю исполнительного документа по следующим основаниям:

- невозможно установить место нахождения должника, его имущества либо получить сведения о наличии принадлежащих ему денежных средств и иных ценностей, находящихся на счетах, во вкладах или на хранении в банках или иных кредитных организациях;

- у должника отсутствует имущество, на которое может быть обращено взыскание, и все принятые судебным приставом-исполнителем допустимые законом меры по отысканию его имущества оказались безрезультатными» [19].

По сроку погашения дебиторскую задолженность принято классифицировать на текущую (краткосрочную) и долгосрочную (рисунок 2).

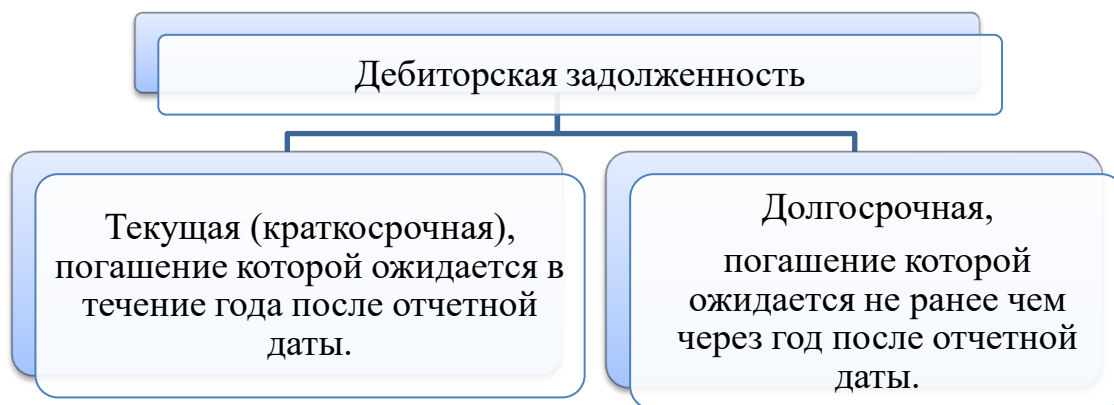


Рисунок 2 – Классификация дебиторской задолженности по сроку погашения

В зависимости от статей бухгалтерского баланса дебиторская задолженность подразделяется на следующие виды (рисунок 3).

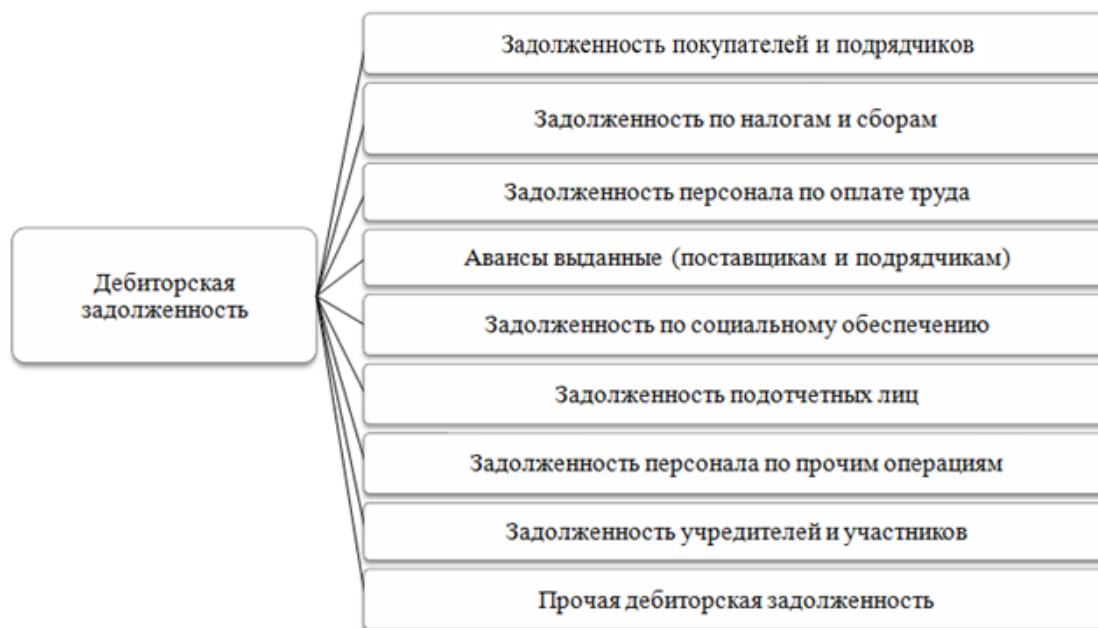


Рисунок 3 – Классификация дебиторской задолженности по статьям бухгалтерского учета

Основания для возникновения дебиторской задолженности представлены в таблице 1 [46].

Таблица 1 – Основания для возникновения дебиторской задолженности

Счет	Основания возникновения
60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	- авансовые платежи поставщикам - предъявленные претензии по выявленному несоответствию цен, тарифов, качества товаров, работ услуг, по недостаткам грузов
62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	- реализация товаров, работ, услуг с отсрочкой платежа
68 «Расчеты по налогам и сборам»	- переплата в бюджет налогов и сборов
69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»	- переплата при расчетах по социальному страхованию, пенсионному обеспечению, обязательному медицинскому страхованию работников организации
70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»	- авансы по заработной плате - удержание с работника в пользу организации определенных сумм
71 «Расчеты с подотчетными лицами»	- выдача подотчетных сумм

Продолжение таблицы 1

Счет	Основания возникновения
73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»	- ссуды - нанесенный материальный ущерб
75 «Расчеты с учредителями»	- задолженность учредителей по вкладам в уставный, складочный капитал
76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	- страховые выплаты - расчеты по претензиям в пользу организации - расчеты по причитающимся дивидендам

Кроме того, дебиторскую задолженность по причинам образования подразделяют на оправданную и неоправданную (рисунок 4) [27].

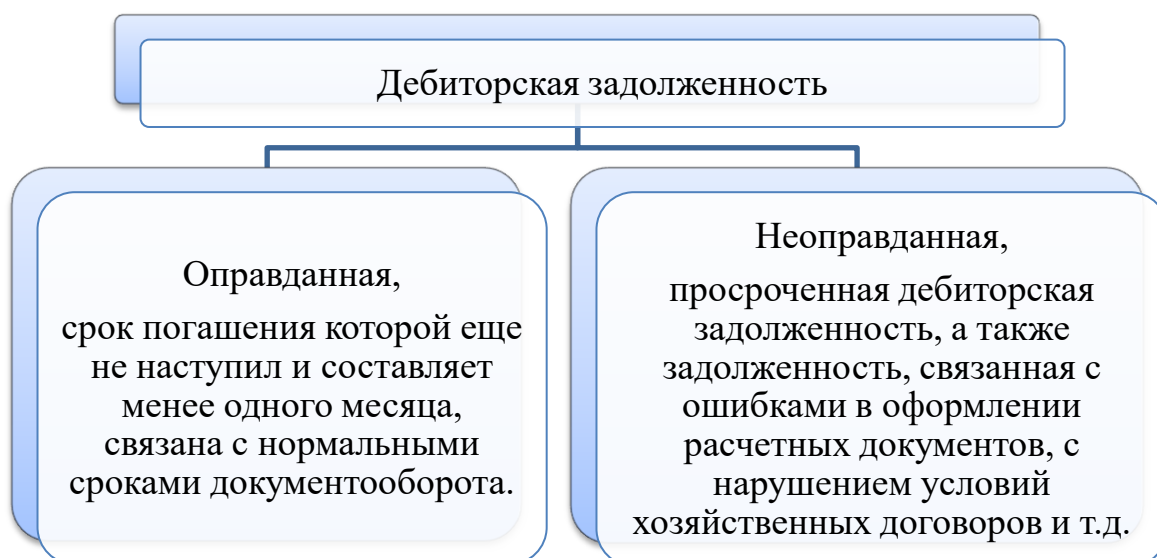


Рисунок 4 – Классификация дебиторской задолженности по причинам образования

В отличие от дебиторской, кредиторскую задолженность относят к пассивам предприятия [38].

Л. Н. Коровина и С. Н. Кобякова в своей статье дают следующее определение кредиторской задолженности: «...это экономическая категория, которая представляет собой обязательство организации перед кредиторами, возникающее в процессе хозяйственной деятельности организации и

исполнение которого приводит к оттоку денежных средств и их эквивалентов» [15].

Существуют различные виды кредиторской задолженности, основные из них представлены в таблице 2 [38].

Таблица 2 – Виды кредиторской задолженности

Классификационный признак	Вид
Основание возникновения	<ul style="list-style-type: none">- перед поставщиками и подрядчиками- перед покупателями и заказчиками по полученным авансам в счет будущих поставок- перед персоналом организации по оплате труда- перед внебюджетными фондами- по налогам и сборам- перед прочими кредиторами- перед дочерними и зависимыми обществами- векселя к уплате
По сроку образования задолженности	<ul style="list-style-type: none">- краткосрочная- долгосрочная
По сроку погашения	<ul style="list-style-type: none">- нормальная- срочная- просроченная
По возможности взыскания	<ul style="list-style-type: none">- доступная для взыскания- с истекшим сроком исковой давности

Определяя сущность дебиторской и кредиторской задолженности, следует затронуть процесс их оценки. Оценка долговых обязательств может осуществляться по фактической (первоначальной), текущей (восстановительной) и по текущей рыночной стоимости [14].

Фактическая стоимость долга равна величине на день возникновения обязательства, то есть по условиям договора [10].

Текущая стоимость отражает дисконтированную величину или текущую будущую стоимость платежа. Оценка по этому подходу показывает, насколько обесценилась сумма долга за период существования [12].

Рыночная же стоимость позволяет оценить, насколько задолженность возможна к реальному взысканию. К оценке по такой стоимости чаще всего

прибегают при продаже или уступке права требования долговых обязательств [27].

1.2 Законодательная и нормативная база управления дебиторской задолженностью

Всю систему нормативно-правового регулирования управления дебиторской задолженностью следует разделять на четыре уровня: законодательный, нормативный, методический и организационный. Нормативно-правовые документы каждого из уровней имеют разную юридическую силу. Одни из них являются обязательными для исполнения, другие же носят рекомендательный характер.

К законодательному уровню относятся: законодательные акты, указы президента РФ и постановления правительства (таблица 3).

Таблица 3 – Документы законодательного уровня, регулирующие управление дебиторской задолженностью в Российской Федерации

Наименование документа	Дата принятия, номер; последняя редакция	Регламентируемые вопросы
Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)	от 30.11.1994 № 51-ФЗ; ред. от 31.01.2016 № 7-ФЗ	- субъекты и объекты долговых отношений - понятие и сроки исковой давности - порядок исполнения обязательств - способы обеспечения исполнения обязательств - ответственность за нарушение обязательств [5]
Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)	от 05.08.2000 № 117-ФЗ; ред. от 05.04.2016 № 62-ФЗ	- списание просроченной дебиторской задолженности - резерв по сомнительным долгам [19]
Федеральный закон «О бухгалтерском учете»	от 06.12.2011 № 402-ФЗ; ред. от 04.11.2014 № 344-ФЗ	- постановка на учет и оценка дебиторской задолженности [21]
Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)»	от 26.10.2002 № 127-ФЗ; ред. от 29.12.2015 № 407-ФЗ	- процедура банкротства [22]
Федеральный закон «Об исполнительном производстве»	от 02.10.2007 № 229-ФЗ; ред. от 30.03.2016 № 80-ФЗ	- порядок обращения взыскания на дебиторскую задолженность [23]

Второй (нормативный) уровень регулирования дебиторской задолженности образуют положения, утверждаемые Министерством финансов РФ (таблица 4).

Таблица 4 – Нормативный уровень регулирования

Наименование документа	Дата принятия, номер; последняя редакция	Регламентируемые вопросы
Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99	от 06.05.1999 № 32н; ред. от 06.04.2015 № 57н	величина поступления дебиторской задолженности [30]
Положение по бухгалтерскому учету «События после отчетной даты» ПБУ 7/98	от 25.11.1998 № 56н; ред. от 06.04.2015 № 57н	порядок отражения дебиторской задолженности после отчетной даты [34]
Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99	от 06.05.1999 № 33н; ред. от 06.04.2015 № 57н	расходы по обычным видам деятельности, прочие расходы, их признание и раскрытие в бухгалтерской отчетности (в том числе и применительно к дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности) [33]
Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации	от 29.07.1998 № 34-н; ред. от 24.12.2010 № 186н	порядок организации ведения бухгалтерского учета, составления и представления бухгалтерской отчетности, в том числе для расчетов с дебиторами и кредиторами [37]
Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008	от 06.10.2008 № 106н; ред. от 06.04.2015 № 57н	порядок создания и использования резерва по сомнительным долгам [36]
Положение по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» ПБУ 3/2006	от 27.11.2006 № 154н; ред. от 24.12.2010 № 186н	порядок учета дебиторской задолженности, выраженной в иностранной валюте [35]
Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99	от 06.07.1999 № 43н; ред. от 08.11.2010 № 142н	порядок отражения дебиторской задолженности в бухгалтерской отчетности предприятия [29]
Положение по бухгалтерскому учету «Информация по прекращаемой деятельности» ПБУ 16/02	от 02.07.2002 № 66н; ред. от 06.04.2015 № 57н	порядок раскрытия в бухгалтерской отчетности информации о прекращаемой деятельности, в том числе сумм обязательств [32]
Положение по бухгалтерскому учету «Информация об участии в совместной деятельности» ПБУ 20/03	от 24.11.2003 № 105н; ред. от 18.09.2006 № 116н	порядок учета и отражения дебиторской задолженности при совместной деятельности [31]

Методический уровень объединяет инструкции, рекомендации, методические указания, а также разъяснения по вопросам управления дебиторской задолженностью. Основные документы данного уровня представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Методический уровень регулирования

Наименование документа	Дата принятия, номер; последняя редакция	Регламентируемые вопросы
План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации	от 31.10.2000 № 94н; ред. от 08.11.2010 № 142н	схема регистрации и группировки фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете, в том числе применительно к дебиторской задолженности
Инструкция по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации	от 31.10.2000 № 94н; ред. от 08.11.2010 № 142н	применение Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации
Положение о документах и документообороте в бухгалтерском учете	от 29.07.1983 № 105	порядок создания, принятия и отражения в бухгалтерском учете, а также хранения первичных документов
Порядок инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности предприятий и жилищно-коммунального комплекса	от 21.04.2003 № 142	порядок проведения и оформления результатов инвентаризации дебиторской задолженности

Четвертый (организационный) уровень состоит из рабочих документов, формирующих учетную политику компании. Кроме того, сюда же включают внутренние инструкции, разрабатываемые бухгалтерскими, финансово-экономическими отделами организации. Их утверждением занимается руководитель предприятия. Такие инструкции в основном регламентируют хозяйственную деятельность компании, но (как следствие) затрагивают и управление дебиторской задолженностью [46].

Организационный уровень регулирования представлен в таблице 6.

Таблица 6 – Организационный уровень регулирования

Документы	Регламентируемые вопросы
Учетная политика предприятия	- способы ведения бухгалтерского учета, влияющие на оценку и принятие решений заинтересованными пользователями бухгалтерской отчетности - технология обработки и хранения учетной информации
Распорядительные акты, утвержденные руководителем организации	
Формы первичных учетных документов	
Графики документооборота	
Формы внутренней отчетности	
Рабочий План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности	

Кроме вышеперечисленных законодательных и нормативных актов, компания в своей практической деятельности опирается на отраслевые и ведомственные нормативные акты, условия договоров с покупателями, поставщиками и другими участниками отношений.

1.3 Методические подходы к управлению дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии

Бесконтрольное наращивание дебиторской и кредиторской задолженности влечет за собой серьезные финансовые проблемы для предприятия и может стать причиной его банкротства. Поэтому компаниям приходится параллельно и одновременно управлять движением как дебиторской, так и кредиторской задолженности [50].

Эффективное управление дебиторской задолженностью и взысканием долгов в первую очередь связано с построением комплексной системы управления, так как эффект при системном подходе на порядок выше, чем при совершенствовании отдельных процессов. Преимущество системного подхода в том, что он позволит устранить причины, по которым происходит образование дебиторской задолженности [6].

Финансовый менеджмент на современном этапе предлагает большое количество методических подходов к управлению дебиторской задолженностью.

Так, А. С. Дудин предлагает выделять в процессе управления дебиторской задолженностью следующие этапы:

- организация и проведение своевременного текущего мониторинга дебиторской задолженности, ее анализ в предшествующем периоде;
- формирование четких, доступных правил работы с дебиторской задолженностью;
- определение оптимально возможной суммы отвлекаемого оборотного капитала для предоставления покупателям отсрочки платежа;
- формирование систем кредитных условий, скидок и штрафов для покупателей и контрагентов предприятия;
- создание стандартов оценки клиентов и дифференцирование условий предоставления кредита;
- выработка способов мотивации сотрудников, занимающихся взысканием задолженности;
- организация процесса самостоятельного взыскания дебиторской задолженности, а также взыскания посредством суда в случаях с просроченной дебиторской задолженностью;
- разработка эффективной системы контроля над движением и своевременной инкассацией дебиторской задолженности [6].

Для реализации вышеперечисленных этапов автор методики предлагает осуществлять следующие мероприятия.

Во-первых, необходимо провести анализ текущего состояния дебиторской задолженности: ее среднемесячный размер, соотношение плановой и просроченной задолженности, размер сомнительной и безнадежной задолженности. Анализ предлагается проводить посредством построения аналитических электронных таблиц, графиков и диаграмм [6].

Во-вторых, следует определить величину оборотного капитала, направляемого на формирование дебиторской задолженности. При этом компании необходимо учесть сумму всех своих обязательств (по оплате труда,

по уплате налогов, по расчетам с поставщиками и подрядчиками) и текущую экономическую ситуацию [51].

В-третьих, автор предлагает сформировать стандарт проверки клиентов на платежеспособность и надежность, а также создать шаблоны условий работы с контрагентами. Информацию о контрагенте можно получить от самого клиента, от партнеров в виде отзывов, мнений и рекомендаций, от государственных органов и учреждений, из печатных СМИ, из сети Интернет, посредством собственного и приобретенного исследования.

В зависимости от суммы сделки, от продолжительности отсрочки платежа, от уровня риска просрочки условия для контрагентов должны быть четко дифференцированы [6].

В целях получения дополнительной прибыли компания может учесть надбавку за расчеты с отсрочкой. Такая надбавка непосредственно должна быть связана со ставкой рефинансирования Центрального банка РФ (ЦБ РФ) и величиной банковского процента по краткосрочным кредитам, так как клиенту должно быть выгодно приобретать товар компании по заведомо завышенной цене с отсрочкой платежа, нежели брать кредит на покупку в банке. Следовательно, надбавка должна превышать ставку рефинансирования ЦБ РФ, но быть меньше банковского процента за пользование краткосрочным кредитом.

Организация должна четко определить способы обеспечения исполнения обязательств (например, залог или поручительство) в зависимости от типа сделки. Также следует определить полномочия сотрудников заключать те или иные сделки [4].

Четвертый шаг: компании следует разработать основные этапы работы с контрагентами, начиная от заключения сделки и заканчивая ее исполнением. Учесть следует и случаи с просрочкой оплаты. Также следует определить ответственных лиц за каждый из этапов. А. С. Дудин предлагает оформлять подобные разработки в виде таблиц (таблица 7).

Таблица 7 – Вариант оформления разработки этапов работы с клиентами

Наименование этапа	Ответственное лицо
Поиск потенциального клиента, предварительная договоренность о сотрудничестве	Сотрудник отдела продаж
Сбор информации о клиенте: статус, экономическое состояние, платежеспособность и надежность	Сотрудник отдела продаж, специалист отдела безопасности, юрист
Определение условий работы с клиентом	Лицо, уполномоченное заключать сделку, сотрудник отдела продаж, специалист отдела безопасности, юрист
Непосредственное заключение сделки	
Исполнение сделки	Лицо, ответственное за исполнение сделки (начальник склада и другие)
Документальное оформление сделки	Бухгалтер, лицо, ответственное за исполнение сделки
Контроль сроков оплаты сделки	Сотрудник отдела продаж, специалист отдела безопасности, юрист, бухгалтер
Информирование клиента о необходимости оплаты сделки	Сотрудник отдела продаж
Направление претензий	Юрист
Подготовка искового заявления, ходатайства о наложении обеспечительных мер и обращение в суд	
Определение возможности мирового соглашения и его заключение	
Представление интересов в судебном процессе (при необходимости обжалование решения суда)	
Получение исполнительного листа на взыскание суммы задолженности	
Информирование клиента о предложении добровольного погашения задолженности	Юрист, специалист отдела безопасности
Предъявление исполнительного листа в службу судебных приставов или банк, обслуживающий клиента	Юрист, специалист отдела безопасности
Списание безнадежной дебиторской задолженности	Руководитель компании, бухгалтер, юрист, специалист отдела безопасности

Конкретные действия персонала, сроки их выполнения, а также порядок взаимодействия между сотрудниками должны быть прописаны в должностных инструкциях и других внутренних документах организации. Определяя действия для каждого из этапов работы, необходимо разработать систему мотивации для персонала в целом и для каждого ответственного сотрудника [2].

Далее организация должна определить информационную систему, посредством которой будет проходить работа персонала. От этого напрямую будет зависеть эффективность управления дебиторской задолженностью. При

правильном подходе к выбору информационной системы у сотрудников появится возможность вовремя отслеживать необходимые для работы моменты.

После выполнения вышеперечисленных мероприятий возникает необходимость документального закрепления созданной системы управления дебиторской задолженностью. Руководством организации должны быть утверждены соответствующие приказы, регламенты и стандарты. Сотрудники компании в свою очередь должны ознакомиться с ними и принять к исполнению. Если неправомерные действия сотрудника по предоставлению клиенту отсрочки платежа или взысканию долга при просрочке повлекли за собой ущерб для компании, то руководство организации вправе предъявлять претензии и меры дисциплинарного взыскания этому сотруднику.

Заключительным мероприятием, по мнению А. С. Дудина, является постоянный мониторинг и совершенствование выработанной системы управления дебиторской задолженностью. При этом необходимо следить за тем, чтобы усовершенствования повышали результативность и эффективность ее работы [6].

Еще один подход к управлению дебиторской задолженностью предложил В. Ю. Сутягин. Его методология в большей степени основана на исследовании И. А. Бланка, схожа с разработкой А. С. Дудина, однако имеет ряд особенностей и новшеств. Стратегической целью управления дебиторской задолженностью В. Ю. Сутягин считает максимизацию объемов реализации. Автор подхода уточняет, что достижение данной цели невозможно без четкой иерархии стадий управления [50].

Так, по мнению В. Ю. Сутягина, эффективное системное управление дебиторской задолженностью состоит из следующих этапов (рисунок 5):

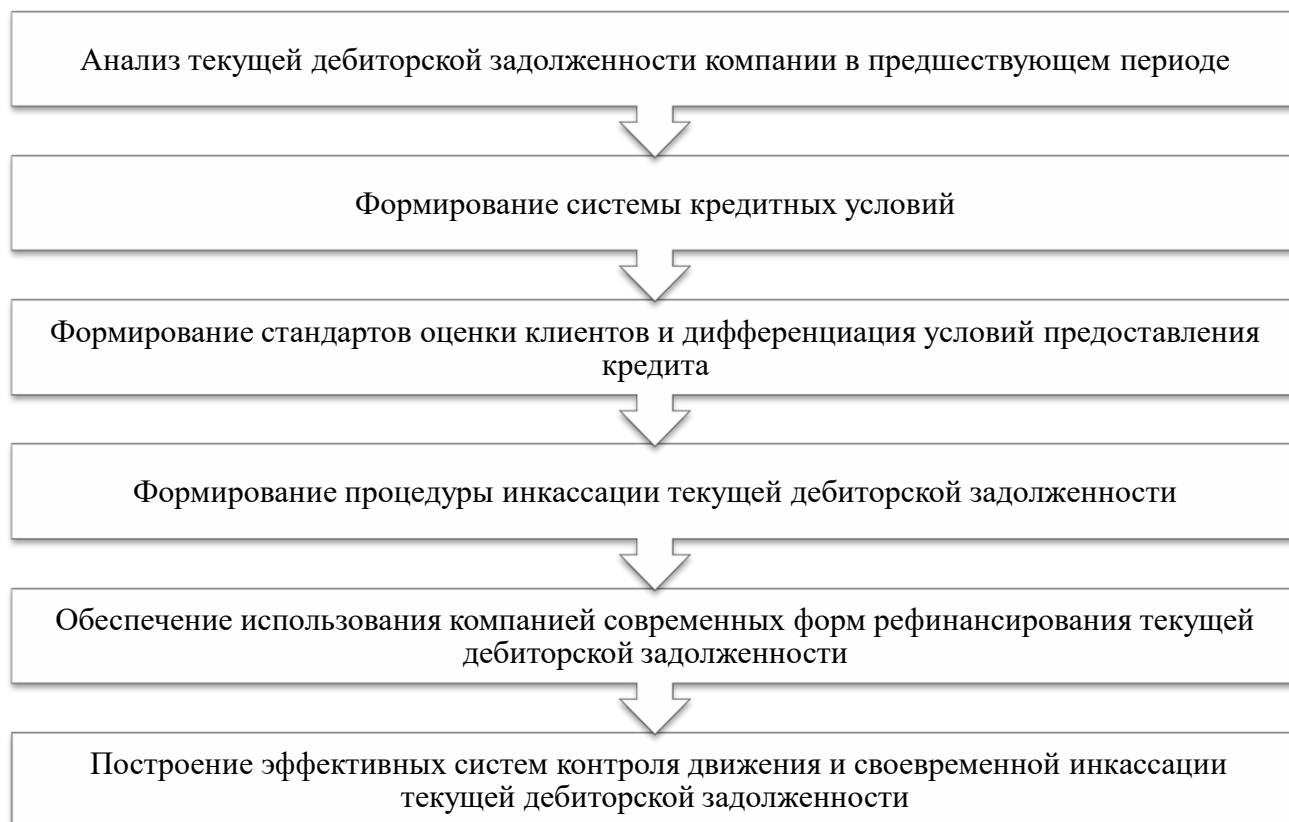


Рисунок 5 – Основные этапы управления дебиторской задолженностью

На первом этапе автор предлагает оценить уровень и состав текущей дебиторской задолженности компании, проанализировать эффективность инвестированных в нее финансовых ресурсов [50].

Информацией для оценки служит аналитический учет. В основу анализа входят суммы, формирующиеся из остатков по следующим счетам:

- 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»;
- 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;
- 68 «Расчеты по налогам и сборам»;
- 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»;
- 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»;
- 71 «Расчеты с подотчетными лицами»;
- 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»;
- 75 «Расчеты с учредителями»;
- 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Процесс анализа дебиторской задолженности В. Ю. Сутягин разделяет на следующие стадии:

- изучение динамики общего объема дебиторской задолженности: темпы изменения ее среднего значения в соотношении с темпами изменения объема реализации и средней суммы всех активов, динамика удельного веса дебиторской задолженности в общей сумме оборотных активов компании;

- расчет динамики состава дебиторской задолженности по ее видам (краткосрочная, долгосрочная, нормальная, просроченная и отдельно по счетам учета), сопоставление с темпами изменения объема производства и реализации продукции [50];

Особо автор методики отмечает необходимость оценки просроченной дебиторской задолженности, так как ее увеличение отражает ухудшение финансового состояния компании. Для этого В. Ю. Сутягин предлагает рассчитать коэффициент просроченной дебиторской задолженности ($K_{\text{пр.дз}}$), характеризующий ее долю в общей сумме дебиторской задолженности:

$$K_{\text{пр.дз}} = \frac{\text{ДЗ}_{\text{пр}}}{\sum \text{ДЗ}}, \quad (1)$$

где ДЗ пр – сумма просроченной дебиторской задолженности;

$\sum \text{ДЗ}$ – общая сумма дебиторской задолженности.

Увеличение данного коэффициента означает снижение расчетно-платежной дисциплины у клиентов компании, указывает на недостатки в системе инкассации дебиторской задолженности [50].

- анализ иммобилизованных средств в дебиторскую задолженность;

Одним из главных показателей на данной стадии является коэффициент иммобилизации капитала ($K_{\text{им.кап}}$), характеризующий долю дебиторской задолженности в общей сумме капитала компании:

$$K_{\text{им.кап}} = \frac{\text{ДЗ}}{K}, \quad (2)$$

где ДЗ – сумма дебиторской задолженности;

К – капитал организации.

Чем больше величина данного показателя, тем больше средств отвлечено из капитала организации.

Также необходимо рассчитать коэффициент иммобилизации оборотных средств ($K_{\text{им.ОА}}$), характеризующий долю дебиторской задолженности в сумме оборотных активов компании:

$$K_{\text{им.ОА}} = \frac{\text{ДЗ}}{\text{ОА}}, \quad (3)$$

где ДЗ – то же, что и в формуле (2);

ОА – сумма оборотных активов.

Чем больше данный показатель, тем больше оборотных средств отвлечено из оборота в дебиторскую задолженность.

- расчет оборачиваемости дебиторской задолженности (Одз):

$$\text{Одз} = \frac{\text{ВР}}{\text{ДЗ}_{\text{ср}}}, \quad (4)$$

где ВР – выручка компании;

ДЗ_{ср} – среднегодовая сумма дебиторской задолженности.

Данный коэффициент показывает, какое количество раз дебиторская задолженность преобразуется в выручку от реализации [50].

Большое значение придается анализу динамики этого показателя.

Также необходим расчет показателя продолжительности (в днях) периода оборота дебиторской задолженности (ПОдз), который определяется по следующей формуле:

$$\text{ПОдз} = 365/\text{Одз} = 365 * \frac{\text{ДЗср}}{\text{ВР}}, \quad (5)$$

где Одз – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности;

ВР – то же, что и в формуле (4);

ДЗср – то же, что и в формуле (4).

Он показывает, сколько дней необходимо для погашения суммы дебиторской задолженности. При анализе дебиторской задолженности важно сопоставить данный показатель с показателем оборачиваемости кредиторской задолженности (Окз):

$$\text{Окз} = \frac{\text{ВР}}{\text{КЗср}}, \quad (6)$$

где ВР – то же, что и в формуле (4);

КЗср – среднегодовая сумма кредиторской задолженности.

Сумма дебиторской задолженности должна превышать сумму кредиторской задолженности, то есть средства от инкассации дебиторской задолженности должны превышать суммы, предназначенные для погашения кредитов организации. Однако существуют подходы, согласно которым обратное соотношение задолженностей является целесообразным, но лишь при соблюдении следующего условия:

$$\text{Одз} > \text{Окз}, \quad (7)$$

где Одз – то же, что и в формуле (5);

Окз – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.

На практике это означает, что клиенты расплачиваются с компанией быстрее, чем она отвечает по своим кредитным обязательствам. При данных обстоятельствах организации выгодно использовать заемные средства.

Также на данной стадии целесообразен расчет коэффициента соотношения кредиторской и дебиторской задолженности ($K_{\frac{КЗ}{ДЗ}}$):

$$K_{\frac{КЗ}{ДЗ}} = \frac{КЗ}{ДЗ}, \quad (8)$$

где КЗ – сумма кредиторской задолженности;

ДЗ – то же, что и в формуле (2).

Если показатель превышает 1,0, это означает, что сумма привлеченных средств в капитале организации больше суммы средств, находящихся в пользовании других лиц.

- оценка эффективности инвестиций в дебиторскую задолженность;

Основным показателем на данной стадии является коэффициент рентабельности дебиторской задолженности ($R_{ДЗ}$):

$$R_{ДЗ} = \frac{ЧП}{ДЗ_{ср}} * 100, \quad (9)$$

где ЧП – чистая прибыль компании;

ДЗ_{ср} – то же, что и в формуле (4).

Показатель позволяет оценить, какова отдача чистой прибыли на один рубль инвестированных в дебиторскую задолженность средств.

Также при анализе эффективности инвестиций в дебиторскую задолженность целесообразен расчет показателя валовой рентабельности дебиторской задолженности (Рдз. вал):

$$\text{Рдз. Вал} = \frac{\text{ВП}}{\text{ДЗ}_{\text{ср}}} * 100, \quad (10)$$

где ВП – валовая прибыль компании;

ДЗ_{ср} – то же, что и в формуле (4).

Данный показатель можно сопоставить со средневзвешенной стоимостью капитала – WACC. Инвестиции в дебиторскую задолженность обоснованны лишь в случае, когда они превышают затраты на привлечение капитала [11].

Для углубленного анализа дебиторской задолженности В. Ю. Сутягин предлагает дополнительный расчет следующих показателей:

- чистая реализационная стоимость дебиторской задолженности – сумма текущей дебиторской задолженности за минусом резерва по сомнительным долгам;

- коэффициент отвлечения оборотных активов в текущую дебиторскую задолженность за товары, работы, услуги (КОдз):

$$\text{КОдз} = \frac{\text{ДЗв} + \text{ЧРСдз} + \text{РСД}}{\text{ОА}}, \quad (11)$$

где ДЗв – текущая дебиторская задолженность покупателей, оформленная векселями;

ЧРСдз – чистая реализационная стоимость дебиторской задолженности;

ОА – то же, что и в формуле (3).

- коэффициент возможной инкассации текущей дебиторской задолженности за товары, работы, услуги (КВИдз):

$$\text{КВИ}_{\text{дз}} = \frac{\text{ДЗв} + \text{ЧРС}_{\text{дз}}}{\text{ДЗв} + \text{ЧРС}_{\text{дз}} + \text{РСД}}, \quad (12)$$

где ДЗв – то же, что и в формуле (11);

ЧРС_{дз} – то же, что и в формуле (11);

РСД – сумма резерва сомнительных долгов.

- средний период инкассации текущей дебиторской задолженности за товары, работы, услуги (ПИ_{дз}):

$$\text{ПИ}_{\text{дз}} = \frac{\text{ДЗв.ср} + \text{ЧРС}_{\text{дз}}}{\text{ОРо}}, \quad (13)$$

где ДЗв.ср – средняя текущая дебиторская задолженность покупателей, оформленная векселями;

ОРо – сумма дневного оборота по реализации продукции.

- эффект от инвестирования средств в дебиторскую задолженность (Эдз):

$$\text{Эдз} = \text{Пдз} - \text{ТЗдз} - \text{ППдз}, \quad (14)$$

где Пдз – дополнительная прибыль компании;

ТЗдз – текущие затраты компании, связанные с кредитованием клиентов и инкассацией долга;

ППдз – прямые финансовые потери от невозврата долга клиентами.

- необходимая сумма оборотного капитала, направляемого в дебиторскую задолженность (ОК_{дз}):

$$\text{ОК}_{\text{дз}} = \frac{\text{ОРк} * \text{Ксс} / \text{ц} (\text{ППКк.ср} + \text{ППср})}{365}, \quad (15)$$

где OP_k – плановый объем реализации продукции в кредит;

$K_{сс/ц}$ – коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции;

$ППК_{к.ср}$ – средний период предоставления кредита клиентам;

$ПП_{ср}$ – средний период просрочки платежей по предоставленному кредиту.

На втором этапе управления дебиторской задолженностью В. Ю. Сутягин предлагает сформировать систему кредитных условий, включающую следующие элементы (рисунок 6):



Рисунок 6 – Элементы системы кредитных условий

На третьем этапе автор подхода взял за основу кредитоспособность покупателей и выделил следующие основные процессы в формировании системы стандартов оценки клиентов (рисунок 7):



Рисунок 7 – Основные процессы формирования системы стандартов оценки клиентов

Четвертый этап заключается в выработке процедуры инкассации дебиторской задолженности, учитывающей следующие моменты:

- сроки и формы оповещений клиентов о дате платежа;
- возможность и условия пролонгирования задолженности;
- условия возбуждения дел о банкротстве и несостоятельности дебиторов.

На пятом этапе управления дебиторской задолженностью В. Ю. Сутягин предлагает использовать современные методы рефинансирования дебиторской задолженности (перевода в другие формы оборотных активов). Дебиторскую задолженность чаще всего рефинансируют в денежные средства или высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги [50].

К основным современным формам рефинансирования дебиторской задолженности относят:

- оформление векселя;
- факторинг;
- инвойс-дискаунтинг;

- форфейтинг.

Суть оформления векселя как метода рефинансирования дебиторской задолженности заключается в замене кредита в форме отсрочки платежа на долговую ценную бумагу. При этом вексель позволяет формализовать все условия займа (сроки, процент и др.) и может быть реализован на рынке. Еще одним преимуществом вексельного займа является минимальный риск [52].

Факторинг – договор финансирования под уступку денежного требования. Согласно 824 статье ГК РФ, «по договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование» [1].

Факторинговые компании кредитуют поставщиков товара путем выкупа краткосрочной дебиторской задолженности. Чаще всего в роли факторинговой компании выступает банк («банк-фактор»). «Банк-фактор» заключает договор с поставщиком продукции о том, что по мере возникновения требований по оплате поставок товара ему будут предъявлены счета-фактуры или другие платежные документы. После этого «банк-фактор» дисконтирует эту документацию, выплачивая клиенту от 60 до 90% стоимости требований. После оплаты покупателем товара «банк-фактор» доплачивает остаток суммы поставщику, удерживая процент и комиссионные за оказание услуг. В случае неоплаты покупателем счета факторинга выплаты осуществляет «банк-фактор» [16].

Существует несколько разновидностей факторинга:

- регрессный факторинг – факторинг, при котором риск неплатежа в отношении дебиторской задолженности, переданной факторинговой компании, остается на поставщике. В случае неплатежа со стороны покупателя факторинговая компания вправе потребовать компенсации от поставщика.

- закрытый факторинг – факторинг, при котором контракт между поставщиком и факторинговой компанией не подлежит огласке для покупателя до тех пор, пока тот не нарушит условия договора [1].

Инвойс-дискаунтинг – это финансовая операция, схожая с закрытым регрессным факторингом. Главным отличием является лишь то, что при инвойс-дискаунтинге кредитование осуществляется не на каждую поставку, а на сальдо всех и комиссия начисляется по формуле сложных процентов. Данный механизм предназначен для крупных и надежных клиентов. Издержки при инвойс-дискаунтинге на порядок ниже за счет отсутствия проверки дебиторов и мониторинга поставок [15].

Форфейтинг – механизм по приобретению финансовым агентом (форфейтором) коммерческого обязательства заемщика (покупателя) перед кредитором (продавцом). При форфейтинге все риски по долговому обязательству переходят к форфейтору без права оборота на продавца обязательства. Основным форфейтинговым инструментом является вексель. Кроме векселей, объектом форфейтинга могут выступать обязательства в форме аккредитива. Однако они применяются достаточно редко [12].

В таблице 8 проведен сравнительный анализ механизма факторинга и форфейтинга.

Таблица 8 – Сравнительный анализ механизма факторинга и форфейтинга

Признак сравнения	Факторинг	Форфейтинг
Объект операции	Счет-фактура	Простой или переводной вексель
Срок кредитования	До 180 дней (краткосрочное)	От 180 дней до 10 лет (среднесрочное)
Сумма кредита	Ограничивается возможностями факторинговой компании	Может быть достаточно высокой из-за синдицирования
Финансирование	Факторинговая компания авансирует 60-90% стоимости обязательств. Остальные 10-40% за вычетом комиссии и процентов только после погашения долга покупателем	Форфейтор выплачивает всю сумму долга за вычетом дисконта
Риски	Факторинговая компания может оставить за собой право регресса кредитор	Форфейтор берет на себя все риски
Дополнительное обслуживание	Возможны бухгалтерские, информационные, рекламные, юридические, страховые и другие услуги	Нет
Возможность перепродажи	Нет	Есть
Поручительство	Не требуется	Требуется гарантия третьего лица или аваль

Шестой этап управления дебиторской задолженностью заключается в построении эффективной системы контроля и своевременной инкассации дебиторской задолженности.

В. Ю. Сутягин предлагает использовать для этого «Систему ABC», основанную на принципе Парето (20% клиентов приносят 80% объема продаж). Данная система подразумевает деление дебиторов на три группы по различным критериям, это может быть как величина долга, так и уровень риска. К группе «А» относят наиболее крупную и проблемную дебиторскую задолженность, в категорию «Б» – средних размеров или со средним уровнем риска и в группу «С» – надежную дебиторскую задолженность либо некрупные обязательства [50].

Эффективность управления дебиторской задолженностью и корректировок его алгоритма можно оценить при помощи коэффициента отношения рыночной стоимости дебиторской задолженности к номинальной ($K_{рс/нс}$):

$$K_{рс/нс} = \frac{РС}{НС}, \quad (16)$$

где РС – рыночная стоимость дебиторской задолженности;

НС – номинальная (балансовая) стоимость дебиторской задолженности.

Если данный коэффициент находится в промежутке от 0,7 до 1, то стоит говорить о высокой ликвидности дебиторской задолженности. Если коэффициент меньше 0,5, компании необходимо рассмотреть варианты взыскания задолженности через суд или рефинансирования ее в другие оборотные активы [17].

Кредиторская задолженность – явление, содействующее временному укреплению финансовой стабильности фирмы, однако возникновение просрочки по кредитным обязательствам может привести к образованию

штрафов, пеней и других санкций, ведущих к ухудшению финансового состояния компании. В связи с этим управление кредиторской задолженностью играет немаловажную роль.

Один из подходов к управлению кредиторской задолженностью предложил А. И. Самылин. Так, по мнению автора подхода, эффективное управление кредиторской задолженностью на предприятии должно включать следующие мероприятия:

- контроль причин возникновения и состояния задолженности:

а) регулярная инвентаризация, анализ структуры, динамики кредиторской задолженности и сумм потерь;

б) анализ последствий несвоевременного исполнения кредитных обязательств компанией или отказа контрагентов в предоставлении кредита;

в) разработка стандартов делового общения с кредиторами;

г) расчет показателей оценки кредиторской задолженности;

- анализ показателей оценки кредиторской задолженности. Исследование влияния задолженности на результаты операционной деятельности компании;

При анализе следует заострить внимание на следующих показателях:

а) доля кредиторской задолженности в общей сумме обязательств (имущества) организации (Дкз.о):

$$\text{Дкз.о} = \frac{\text{КЗ}}{\text{ИБ}}, \quad (17)$$

где КЗ – то же, что и в формуле (8);

ИБ – значение по строке 1600 «Баланс» бухгалтерского баланса компании.

Увеличение значения данного показателя отражает тот факт, что темп роста обязательств компании превышает темп наращивания ее экономического потенциала. Данная ситуация может привести к упадку платежеспособности, а значит, к понижению финансовой устойчивости компании [44].

б) коэффициент просроченной кредиторской задолженности предприятия (Кпр.кз):

$$K_{\text{пр.кз}} = \frac{K_{\text{Зпр}}}{\sum K_{\text{З}}}, \quad (18)$$

где $K_{\text{Зпр}}$ – сумма просроченной кредиторской задолженности;

$\sum K_{\text{З}}$ – общая сумма кредиторской задолженности.

Рост данного показателя означает, что предприятие не отвечает в срок по своим обязательствам. Данный факт может также свидетельствовать о риске банкротства компании.

в) доля кредиторской задолженности в общей сумме привлеченного капитала (Дкз.пк):

$$D_{\text{кз.пк}} = \frac{K_{\text{З}}}{\text{ПК}}, \quad (19)$$

где $K_{\text{З}}$ – то же, что и в формуле (8);

ПК – привлеченный капитал предприятия, рассчитанный как сумма долгосрочных и краткосрочных обязательств по бухгалтерскому балансу за вычетом величины доходов будущих периодов.

Рост значения этого показателя может рассматриваться, с одной стороны, как положительный фактор, связанный с увеличением производственных мощностей и объема производства, с другой – как отрицательный – за счет увеличения доли кредиторской задолженности снижается стоимость привлеченного капитала как источника финансирования [44].

г) соотношение кредиторской задолженности и заемного капитала (Скз):

$$C_{кз} = \frac{KЗ}{ЗК}, \quad (20)$$

где КЗ – то же, что и в формуле (8);

ЗК – заемный капитал организации, равный сумме краткосрочных и долгосрочных обязательств по бухгалтерскому балансу.

Если рост данного показателя произошел вследствие расширения производства, то есть в связи с увеличением задолженности перед поставщиками, эта ситуация носит положительный характер для компании. Если же нарастание кредиторской задолженности произошло из-за несвоевременного расчета по кредитным обязательствам, данную динамику можно признать отрицательным фактором [51].

д) коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;

е) период оборота кредиторской задолженности (ПО_{кз}):

$$ПО_{кз} = \frac{T}{О_{кз}}, \quad (21)$$

где T – число дней в анализируемом периоде;

О_{кз} – то же, что и в формуле (6).

Необходимо, чтобы период оборота дебиторской задолженности был меньше периода оборота кредиторской задолженности. Это позволит компании в срок рассчитываться с поставщиками, уплачивать налоги и страховые взносы.

ж) коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности;

з) относительный показатель соотношения выручки и кредиторской задолженности (Св):

$$C_B = \frac{BP}{KЗ}, \quad (22)$$

где BP – то же, что и в формуле (4);

KЗ – то же, что и в формуле (8).

Положительной динамикой считается рост данного показателя, так как размер прироста выручки в этом случае будет больше, чем прирост кредиторской задолженности [52].

На основе вышеприведенной формулы можно рассчитать относительный показатель соотношения прибыли от продаж и кредиторской задолженности, для этого при расчете необходимо вместо суммы выручки использовать сумму прибыли от продаж из «Отчета о финансовых результатах» (форма № 2).

- исследование и классификация поставщиков с целью минимизации рисков, последствий отказа в поставках и коммерческом кредите;

- прогнозирование величины кредиторской задолженности:

а) определение ее оптимальной структуры и утверждение нормативных значений;

б) анализ влияния прироста кредиторской задолженности на величину необходимых оборотных средств при реализации финансовой политики;

в) оценка потребности в дополнительных источниках финансирования.

- формирование системы контроля с целью своевременного начисления и погашения кредитных обязательств:

а) создание календаря предстоящих платежей;

б) мероприятия по снижению потерь от несвоевременного исполнения кредитных обязательств;

в) финансирование приобретения программных средств контроля;

г) анализ убытков от санкций контрагентов;

д) мотивация персонала к надлежащему исполнению обязанностей по возврату суммы долга.

- урегулирование с контрагентами разногласий по обязательствам путем проведения взаиморасчетов, перечисления денежных средств, передачи активов, замены одного обязательства другим, реструктуризации задолженности и других;

- ускорение расчетов по кредитным обязательствам посредством применения векселей, расчетов по инкассо, факторинга, форфейтинга [23].

Изучив теоретические основы управления дебиторской и кредиторской задолженностью, перейдем непосредственно к анализу ее состояния на предприятии. В основу анализа положим один из изученных подходов к управлению.

2 Анализ дебиторской и кредиторской задолженности ООО «КрасТЭК»

2.1 Характеристика ООО «КрасТЭК» как экономического субъекта хозяйствования

Общество с ограниченной ответственностью «Красноярская теплоэнергетическая компания» (ООО «КрасТЭК». Юридический адрес: 660075, г. Красноярск, ул. Брянская, 140. Дата государственной регистрации: 07.05.2004) – одна из крупных теплоснабжающих компаний города Красноярска. Предприятие является социально значимым объектом города [26].

ООО «КрасТЭК» осуществляет выработку и транспортировку тепловой энергии к объектам теплопотребления. Помимо основной производственной деятельности, компания занимается обслуживанием трансформаторных подстанций; линий электропередач – как кабельных, так и воздушных; осуществляет прокладку тепловых сетей и электрических линий, выполняет различные электромонтажные работы.

Организация обеспечивает тепловой энергией около 1500 объектов Красноярска, включая жилые многоквартирные дома, частные владения, а также офисные и производственные помещения.

ООО «КрасТЭК» является собственником, а также арендатором объектов производственного назначения, входящих в состав системы теплоснабжения города [26].

Имущественный комплекс предприятия включает следующие объекты (рисунок 8):

9 районных котельных

Ремонтно-строительный
участок



Ремонтно-механический
участок

Автотранспортный
участок

Централизованный сетевой
район

Участок по ремонту и обслуживанию
электрооборудования

Рисунок 8 – Имущественный комплекс предприятия

В таблице 9 представлены основные сведения о девяти производственных объектах компании ООО «КрасТЭК» [26].

Таблица 9 – Характеристика производственных объектов предприятия

Наименование объекта	Адрес	Состав оборудования	Производительность, ГКал/ч
Котельная № 1		4 котла ДКВР - 8М	
Котельная № 2		8 котлов: КВ-5фс – 2 шт.; КВ-РК-5 – 3 шт.; КВ-РК-4 – 3 шт.	
Котельная № 4		2 котла КВ-0.6	
Котельная № 5		2 котла КВТР-0,63; НР-18	
Котельная № 6		2 котла «Энергия-3»	
Котельная № 7		2 котла «Братск-1»	
Котельная № 10		4 котла КВ-0,8	
Котельная № 11		2 котла «Универсал-3»	
Эл. котельная № 12		4 эл. нагревателя КЭВ 1600/06-Р	

К имущественному комплексу компании относятся еще 26 тепловых пунктов и насосных станций, а также около 350 км тепловых сетей в однотрубном исполнении [26].

Предприятие транспортирует тепловую энергию как от собственных производственных объектов, так и от объектов теплоснабжения ОАО

«Енисейская территориальная генерирующая компания (ТГК-13)» и ОАО «Красноярский электровагоноремонтный завод» [26].

Суммарная установленная мощность котельных компании – 369,6 Гкал/ч. Нагрузка объектов теплоснабжения, присоединенная к тепловым сетям предприятия – 321,0 Гкал/ч. Компанией заключено более 500 договоров с абонентами. Расчеты с ними ведутся на основании показаний приборов учета, а также по плановым объемам потребления.

По данным на 2014 год, выработка составила 706,849 тыс. Гкал., собственные нужды – 19,726 тыс. Гкал., потери (8%) – 56,001 тыс. Гкал., реализация – 631,123 тыс. Гкал. Среднесписочная численность компании на 2014 год – 784 чел [26].

ООО «КрасТЭК» присуждено третье призовое место во Всероссийском конкурсе на лучшую организацию сферы ЖКХ по эффективности работы в новых экономических условиях за 2003 год, а по итогам 2005 года организация удостоена Гран-при во Всероссийском конкурсе на лучшее предприятие ЖКХ.

2.2 Оценка финансового состояния объекта исследования по основным опорным точкам

Проведем анализ финансового состояния и эффективности деятельности ООО «КрасТЭК» за 2011–2014 годы на основе данных бухгалтерской отчетности компании. При оценке финансовых показателей учтем, что деятельность предприятия относится к отрасли «Производство пара и горячей воды (тепловой энергии)» (класс по ОКВЭД – 40.30.1).

Анализ финансового состояния компании необходимо начать с изучения структуры имущества и источников его формирования. Результаты анализа представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Структура имущества компании и источники его формирования

Наименование показателя	Значение						Изменение за анализируемый период	
	в тыс. руб.				в % к валюте баланса		тыс. руб.	± %
	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	на начало анализируемого периода (31.12.2011)	на конец анализируемого периода (31.12.2014)		
Актив								
Внеоборотные активы, в т. ч.:								
основные средства								
нематериальные активы								
Оборотные активы, в т. ч.:								
Запасы								
дебиторская задолженность								
денежные средства и краткосрочные финансовые вложения								
Итого актив								
Пассив								
Собственный капитал								
Долгосрочные обязательства, в т. ч.:								
заемные средства								
Краткосрочные обязательства, в т. ч.:								
заемные средства								
Итого пассив								

Расчеты показали, что на 31.12.2014 доля внеоборотных средств в активах предприятия составила одну треть, оборотных – две третьих. Активы компании за 2011–2014 годы увеличились на 58,4% (в абсолютном выражении – на 266437 тыс. руб.). Наряду с увеличением активов также отмечается увеличение и собственного капитала компании на 73,6% (то есть на 166637,0 тыс. руб.). Опережающий темп роста собственного капитала относительно темпа увеличения суммы активов компании следует учитывать как положительный фактор.

На рисунке 9 отражена структура активов предприятия.



Рисунок 9 – Структура активов ООО «КрасТЭК»

Увеличение активов компании в наибольшей степени (87,5% вклада в прирост) связано с ростом дебиторской задолженности. За 2011–2014 годы дебиторская задолженность увеличилась на 149% (в абсолютном выражении – на 233215 тыс. руб.).

Оценивая пассивы баланса предприятия, следует отметить прирост нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) на 55,6% (в абсолютном выражении – на 166637 тыс. руб.) и кредиторской задолженности – на 41,7% (124993 тыс. руб.). Краткосрочные заемные средства компании уменьшились на 49,4%, то есть на 33425 тыс. руб.

Второй этап анализа финансового состояния организации заключается в оценке стоимости чистых активов. Результаты расчетов на данном этапе представлены в таблице 11.

Таблица 11 – Оценка стоимости чистых активов компании

Наименование показателя	Значение						Изменение	
	в тыс. руб.				в % к валюте баланса		тыс. руб.	± %
	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014	на начало анализируемого периода (31.12.2011)	на конец анализируемого периода (31.12.2014)		
Чистые активы								
Уставный капитал								
Превышение суммы чистых активов над суммой уставного капитала								

Как видно из таблицы, чистые активы ООО «КрасТЭК» по состоянию на 31.12.2014 в 39311,5 раза превышают уставный капитал компании. Данное соотношение положительно характеризует финансовое состояние предприятия и в полной мере удовлетворяет требованиям нормативно-правовых актов к величине чистых активов компании. За анализируемый период сумма чистых активов предприятия увеличились на 73,6% (в абсолютном выражении – на 166637 тыс. руб.).

На рисунке 10 отображена динамика чистых активов и уставного капитала компании.



Рисунок 10 – Изменение чистых активов и уставного капитала
ООО «КрасТЭК»

Далее необходимо провести анализ финансовой устойчивости компании.
Основные показатели оценки представлены в таблице 12.

Таблица 12 – Основные показатели финансовой устойчивости ООО «КрасТЭК»

Наименование показателя	Значение				Изменение	Расчетная формула и оптимальное значение
	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014		
Коэффициент автономии						Отношение собственного капитала к общей сумме капитала. Рекомендованное значение отрасли: не менее 0,55 (оптимальное – 0,65-0,8)
Коэффициент финансового левериджа						Отношение заемного капитала к собственному. Рекомендованное значение отрасли: не более 0,82 (оптимальное – 0,25-0,54)
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами						Отношение собственных оборотных средств к оборотным активам. Оптимальное значение: 0,1 и более
Индекс постоянного актива						Отношение стоимости внеоборотных активов к величине собственного капитала организации
Коэффициент покрытия инвестиций						Отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к общей сумме капитала. Оптимальное значение для отрасли: 0,85 и более
Коэффициент маневренности собственного капитала						Отношение собственных оборотных средств к источникам собственных средств. Оптимальное значение: не менее 0,05
Коэффициент мобильности имущества						Отношение оборотных средств к стоимости всего имущества. Характеризует отраслевую специфику организации
Коэффициент мобильности оборотных средств						Отношение наиболее мобильной части оборотных средств (денежных средств и финансовых вложений) к общей стоимости оборотных активов
Коэффициент обеспеченности запасов						Отношение собственных оборотных средств к стоимости запасов. Оптимальное значение: не менее 0,5
Коэффициент краткосрочной задолженности						Отношение краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности

Расчеты показали, что за 2011–2014 годы коэффициент автономии повысился на 0,05. По состоянию на 31.12.2014 значение показателя составило

0,54. Данная величина указывает на то, что из-за нехватки собственного капитала, который составляет 54% от суммы общего, компания в большей степени зависит от кредиторов.

Наглядно структура капитала предприятия на 31 декабря 2014 года представлена на рисунке 11.

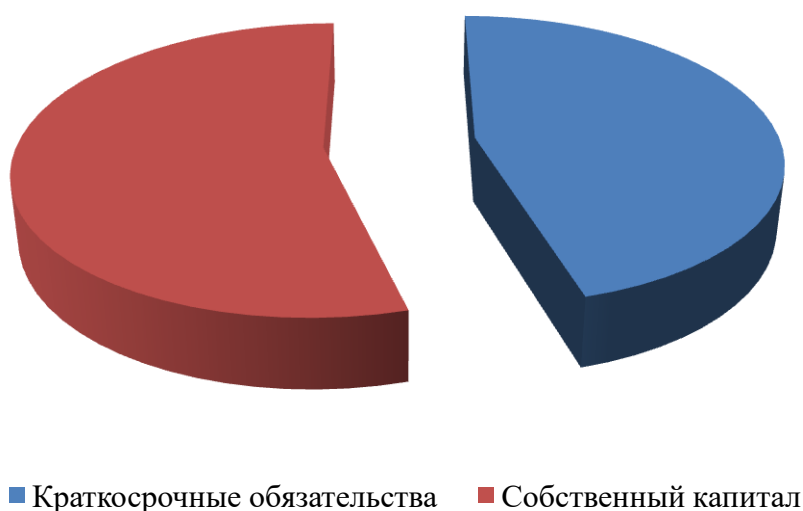


Рисунок 11– Структура капитала ООО «КрасТЭК»

Следует заметить, что долгосрочные обязательства не представлены на диаграмме ввиду их отсутствия.

За 2011–2014 годы коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами увеличился на 0,32 пункта. В 2011 году значение коэффициента не соответствовало норме, но уже к концу 2014 года вошло в оптимальную зону и составило 0,31. Данная динамика является положительной.

Коэффициент покрытия инвестиций компании в период с 2011 по 2014 год вырос на 0,05 пункта, и к концу анализируемого периода его значение составило 0,54 (что на 0,31 ниже нормы). Следует отметить скачкообразный рост данного показателя.

По состоянию на 31.12.2014 коэффициент обеспеченности материальных запасов составил 3,76, прирост по сравнению с 2011 годом – 3,81. В 2011 году

значение коэффициента было ниже оптимального уровня, однако уже к концу 2012 года показатель вошел в норму.

Коэффициент краткосрочной задолженности ООО «КрасТЭК» в период с 2011 по 2014 год был равен 1, данная величина показателя указывает на отсутствие долгосрочной задолженности в общей сумме внешних обязательств предприятия.

На рисунке 12 отображена динамика основных показателей финансовой устойчивости компании.

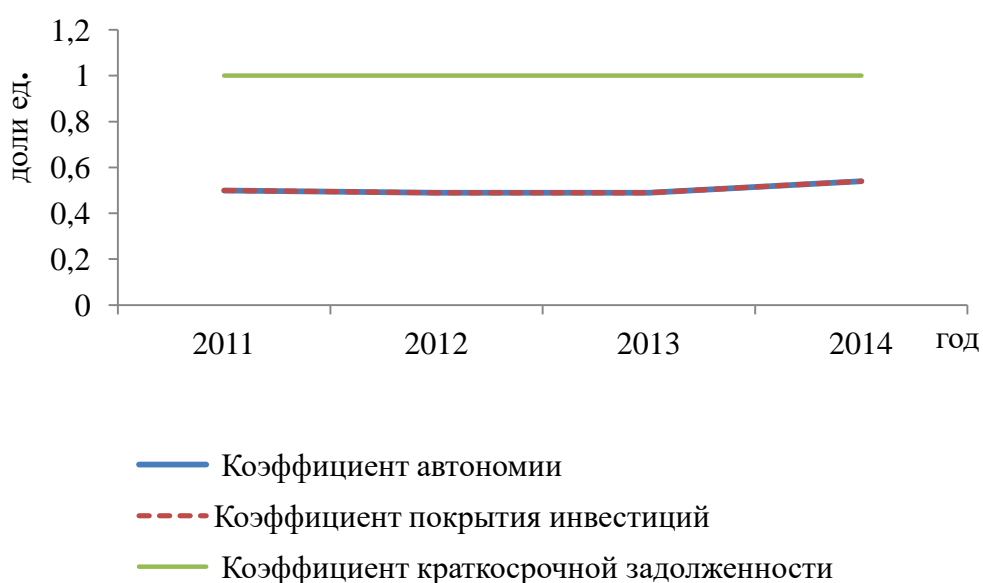


Рисунок 12 – Динамика основных показателей финансовой устойчивости ООО «КрасТЭК»

В таблице 13 представлены результаты оценки финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств.

Таблица 13 – Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств

Показатели в тыс.руб.

Показатель собственных оборотных средств (СОС)	Значение		Излишек/недостаток*			
	31.12.2011	31.12.2014	на 31.12.2011	на 31.12.2012	на 31.12.2013	на 31.12.2014
СОС ₁ (без учета долгосрочных и краткосрочных пассивов)						
СОС ₂ (учитываются долгосрочные пассивы)						
СОС ₃ (учитываются долгосрочные пассивы и краткосрочная задолженность по кредитам и займам)						
*Излишек/недостаток собственных оборотных средств – это разница между собственными оборотными средствами и величиной запасов, затрат.						

По всем трем показателям в период с 2011 по 2014 год наблюдается положительная динамика. Также результаты оценки указывают на то, что в 2014 году предприятие в полной мере покрывает запасы собственными оборотными средствами. Данная ситуация характеризует финансовое положение компании как абсолютно устойчивое.

На рисунке 13 отображена динамика собственных оборотных средств ООО «КрасТЭК».

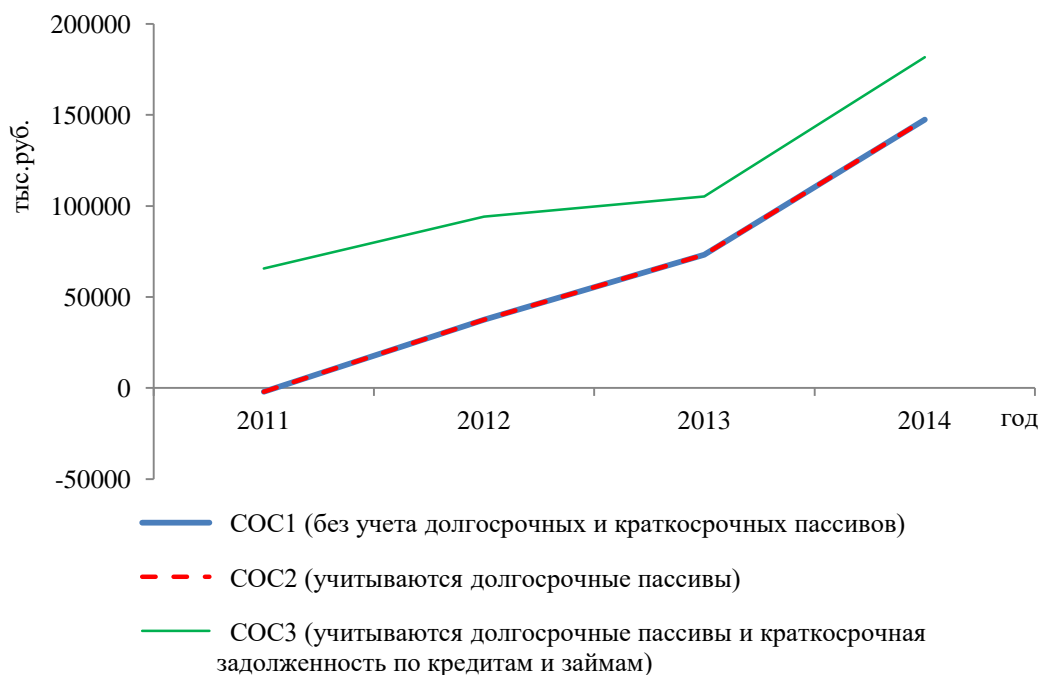


Рисунок 13 – Динамика собственных оборотных средств предприятия

Следующий шаг в оценке финансового состояния предприятия – анализ ликвидности. Расчет коэффициентов ликвидности представлен в таблице 14.

Таблица 14 – Коэффициенты ликвидности

Наименование показателя	Значение				Изменение	Расчетная формула, оптимальное значение
	31.12.2011	31.12.2012	31.12.2013	31.12.2014		
Коэффициент текущей (общей) ликвидности						Отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам. Оптимальное значение: 2 и более
Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности						Отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам. Оптимальное значение: 1 и более
Коэффициент абсолютной ликвидности						Отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам. Оптимальное значение: не менее 0,2

Расчеты показали, что за 2011–2014 годы коэффициент текущей ликвидности увеличился на 0,46 пункта, однако его уровень на протяжении анализируемого периода был меньше рекомендуемого. По состоянию на 31.12.2014 коэффициент текущей ликвидности равен 1,45, что на 0,55 меньше нормы.

Величина коэффициента промежуточной ликвидности на 31.12.2014 в пределах нормы – 1,29. Данный факт свидетельствует о том, что у компании имеется достаточно активов, которые можно обратить в кратчайшие сроки в денежные средства и рассчитаться по краткосрочным кредитным обязательствам.

В период с 2011 по 2014 год следует отметить отрицательную динамику коэффициента абсолютной ликвидности (снижение на 0,02 пункта). Причем уровень показателя на протяжении анализируемого периода не входил в рамки оптимального. По состоянию на 31.12.2014 коэффициент был равен 0,11, что на 0,09 ниже нормы.

Динамика коэффициентов ликвидности отображена на рисунке 14.

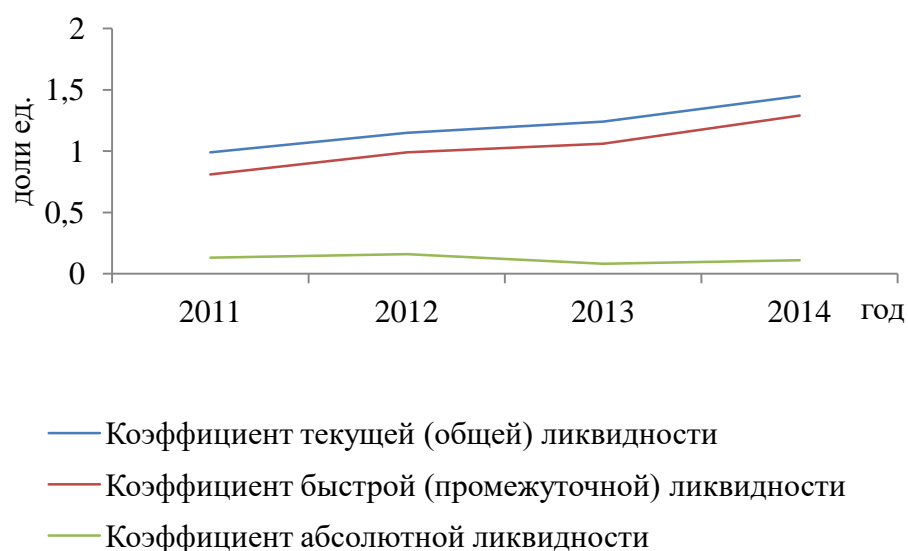


Рисунок 14 – Динамика коэффициентов ликвидности

В таблице 15 представлены результаты анализа соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку их погашения.

Таблица 15 – Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку их погашения

Активы	на 31.12.2014, тыс. руб.	Прирост за 2011- 2014 годы, %	Рекомендуемое соотношение	Пассивы	на 31.12.2014, тыс. руб.	Прирост за 2011- 2014 годы, %	Излишек/ недостаток платежных средств тыс. руб.
Высоколиквидные активы (денежные средства и краткосрочные финансовые вложения)				Наиболее срочные обязательства (текущая кредиторская задолженность)			
Быстрореализуемые активы (краткосрочная дебиторская задолженность)				Среднесрочные обязательства (краткосрочные обязательства кроме текущей кредиторской задолженности)			
Медленно реализуемые активы (прочие оборотн. активы)				Долгосрочные обязательства			
Труднореализуемые активы (внеоборотные активы)				Постоянные пассивы (собственный капитал)			

Расчеты показали, что из четырех соотношений, представленных в таблице, выполняется только три. У предприятия отмечается нехватка высоколиквидных активов для расчетов по текущей кредиторской задолженности (недостаток платежных средств составил 249040 тыс. руб.). Напротив, у компании предостаточно краткосрочной дебиторской задолженности для расчетов по среднесрочным обязательствам (платежных средств в 8,7 раз больше).

Анализ эффективности деятельности компании начнем с обзора финансовых результатов. Основные из них приведены в таблице 16.

Таблица 16 – Основные финансовые результаты деятельности ООО «КрасТЭК»

Показатели в тыс.руб.

Наименование показателя	Значение			Отклонение		Средне- годовая величина
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	абсолютное	относительное, %	
Выручка						
Расходы по обычным видам деятельности						
Прибыль (убыток) от продаж						
Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате						
ЕВИТ (прибыль до уплаты процентов и налогов)						
ЕВИТДА (прибыль до процентов, налогов и амортизации)						
Проценты к уплате						
Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее						
Чистая прибыль (убыток)						
Совокупный финансовый результат периода						
Изменение за период нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) по данным бухгалтерского баланса						

По состоянию на 31.12.2014 величина выручки составила 1172930 тыс. руб., что на 13,2% (в абсолютном выражении – на 137117 тыс. руб.) больше, чем ее значение в 2012 году.

За 2011–2014 годы произошло значительное увеличение прибыли от продаж (на 157,8%). Величина данного показателя на конец 2014 года составила 164874 тыс. руб.

Проанализировав расходы по обычным видам деятельности, было выявлено, что предприятие не относило общехозяйственные расходы к условно-постоянным и не включало их в себестоимость производимой продукции. Данное обстоятельство подтверждает тот факт, что статья «Управленческие расходы» в формах № 2 за анализируемый период отсутствует.

Динамика выручки и чистой прибыли отражена на рисунке 15.

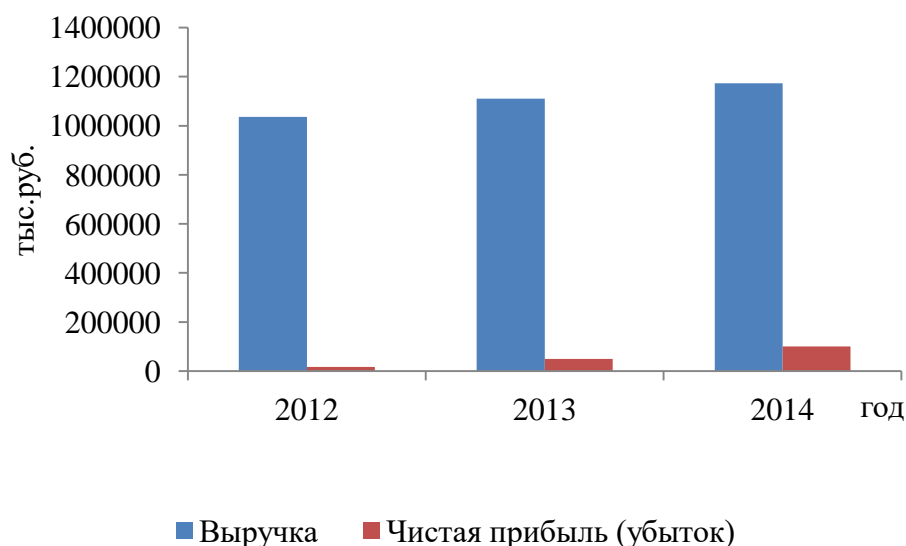


Рисунок 15– Изменение выручки и чистой прибыли ООО «КрасТЭК»

Следующий этап анализа эффективности деятельности предприятия – расчет рентабельности. Анализ рентабельности представлен в таблице 17.

Таблица 17– Анализ рентабельности

Наименование показателя	Значение, %			Изменение	
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	коп.	± %
Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). Рекомендуемое значение для отрасли: не менее 9%					
Рентабельность продаж по ЕВІТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки)					
Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки)					
Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг)					
Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Рекомендуемое значение: не менее 1,5					

Положительные значения показателей, приведенных в таблице, в 2014 году отражают тот факт, что предприятие получило результат в виде прибыли не только от продаж, но и в целом от финансово-хозяйственной деятельности.

Рентабельность продаж в 2014 году составила 14,1%. Следует отметить увеличение данного показателя на 7,9 процентных пункта по сравнению с величиной за 2012 год.

Рентабельность продаж по ЕВІТ в 2014 году составила 13,1%. Другими словами, в каждом рубле выручки компании содержалось 13,1 копейки прибыли до налогообложения и процентов к уплате.

Изменение показателей рентабельности продаж наглядно продемонстрировано на рисунке 16.

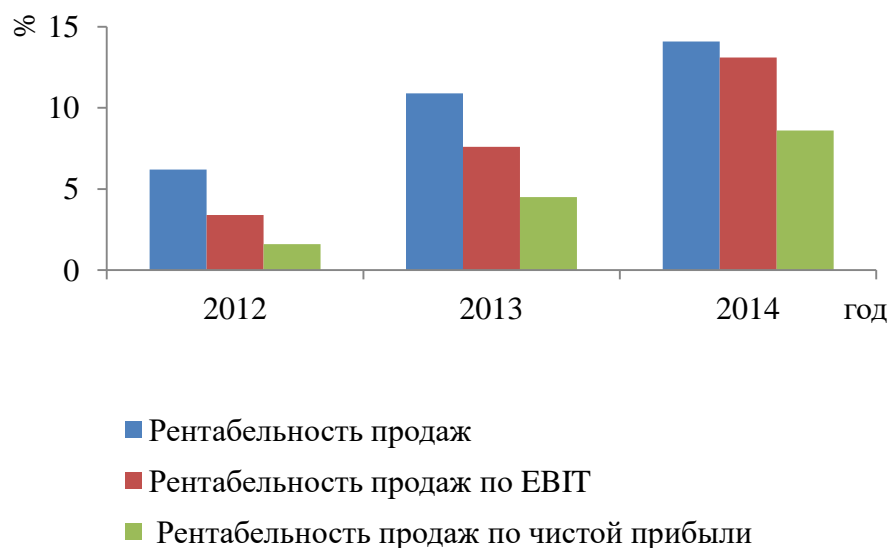


Рисунок 16 – Динамика показателей рентабельности продаж
ООО «КрасТЭК»

В таблице 18 отражена рентабельность использования капитала, вложенного в предпринимательскую деятельность.

Таблица 18 – Рентабельность использования капитала, вложенного в предпринимательскую деятельность

Показатели в %

Наименование показателя	Значение			Изменение	Расчетная формула, оптимальное значение
	2012 г.	2013 г.	2014 г.		
Рентабельность собственного капитала					Отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала. Оптимальное значение для отрасли: 11% и более
Рентабельность активов					Отношение чистой прибыли к средней стоимости активов. Оптимальное значение для отрасли: 8% и более
Прибыль на задействованный капитал					Отношение прибыли до уплаты процентов и налогов (ЕВИТ) к собственному капиталу и долгосрочным обязательствам
Рентабельность производственных фондов					Отношение прибыли от продаж к средней стоимости основных средств и материально-производственных запасов
Фондоотдача					Отношение выручки к средней стоимости основных средств

Рентабельность собственного капитала за 2012–2014 годы повысилась на 18,7 процентных пункта. В 2014 году один рубль собственного капитала компании принес чистую прибыль в размере 0,255 руб. Данное значение является оптимальным.

За три анализируемых года рентабельность активов увеличилась на 10,5 процентных пункта, достигнув в 2014 году уровня в 13,9% (данное значение находится в пределах нормы).

На рисунке 17 продемонстрировано изменение основных показателей рентабельности компании за 2012–2014 годы.

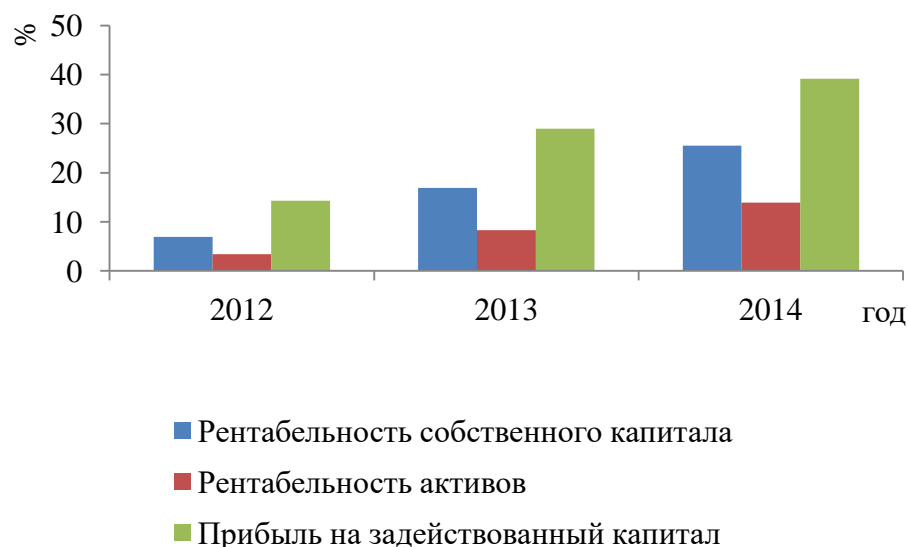


Рисунок 17 – Динамика основных показателей рентабельности активов и капитала предприятия за 2012–2014 годы

Далее произведем расчет показателей деловой активности. В таблице 19 представлен ряд показателей оборачиваемости.

Таблица 19 – Показателей деловой активности ООО «КрасТЭК»

Наименование показателя	Значение, дни			Коэффициент 2012 г.	Коэффициент 2014 г.	Изменение, дни
	2012 г.	2013 г.	2014 г.			
Оборачиваемость оборотных средств (отношение средневзвешенной выручки к средней величине оборотных активов*; оптимальное значение для отрасли: не более 116 дней)						
Оборачиваемость запасов (отношение средневзвешенной выручки к средней стоимости запасов*; оптимальное значение для отрасли: 23 и менее дней)						
Оборачиваемость дебиторской задолженности (отношение средневзвешенной выручки к средней величине дебиторской задолженности*; оптимальное значение для отрасли: 70 и менее дней)						
Оборачиваемость кредиторской задолженности (отношение средневзвешенной выручки к средней величине кредиторской задолженности*)						
Оборачиваемость активов (отношение средневзвешенной выручки к средней стоимости активов)						
Оборачиваемость собственного капитала (отношение средневзвешенной выручки к средней величине собственного капитала)						

* Приведен расчет коэффициента. Значение показателя в днях равно отношению количества дней в анализируемом периоде к коэффициенту оборачиваемости.

Результаты анализа указывают на то, что компании для получения выручки, равной сумме всех имеющихся активов, необходимо 184 календарных дня и 13 дней – для получения выручки в сумме среднегодового остатка материально-производственных запасов.

Следующим этапом оценим эффективность использования трудовых ресурсов на предприятии. На рисунке 18 отражена производительность труда на предприятии за 2012–2014 годы.

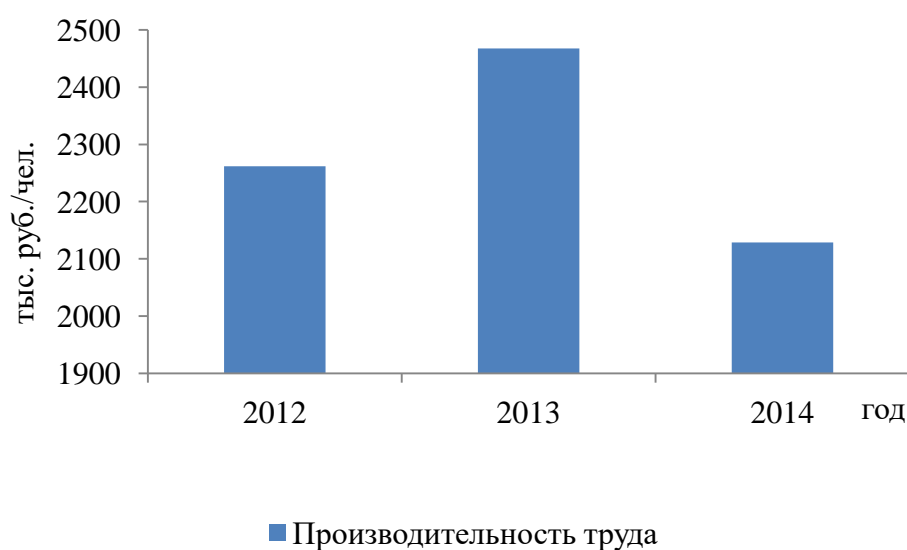


Рисунок 18 – Производительность труда на предприятии за 2012–2014 годы

В 2014 году производительность труда была равна 2129 тыс. руб./чел., что на 132,9 тыс. руб./чел. меньше значения 2012 года.

Заключительным шагом произведем оценку ключевых показателей предприятия, проанализируем кредитоспособность и оценим вероятность его банкротства.

По результатам проведенного ранее анализа можно выделить следующие характеристики, положительно влияющие на финансовое состояние и результаты деятельности компании:

- превышение суммы чистых активов над величиной уставного капитала;
- тенденция к увеличению величины чистых активов;
- оптимальное значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами на 31 декабря 2014 г.;
- коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности в пределах рекомендуемого значения;
- высокая рентабельность активов (в 2014 году – 13,9%);
- прирост рентабельности продаж на 7,9 процентных пункта за 2012–2014 годы;
- прирост собственного капитала относительно общего изменения активов организации;
- абсолютная финансовая устойчивость по величине излишка собственных оборотных средств;
- увеличение прибыли от продаж в 2014 году на 44347 тыс. руб. по сравнению с 2013 годом;
- прирост чистой прибыли в 2014 году на 50781 тыс. руб. по сравнению с предшествующим годом;
- увеличение на 9,7 копейки рентабельности продаж по ЕВИТ в 2014 году по сравнению с 2012 годом.

Среди отрицательных характеристик финансового состояния компании можно выделить следующие:

- малая доля собственного капитала (54% от общей величины активов);
- коэффициент текущей (общей) ликвидности ниже оптимального уровня;
- коэффициент абсолютной ликвидности ниже рекомендуемого значения;
- коэффициент покрытия инвестиций ниже нормы;
- не в полной мере соблюдается нормальное соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения.

В таблице 20 приведен анализ кредитоспособности ООО «КрасТЭК» по методике Сбербанка России.

Таблица 20 – Анализ кредитоспособности ООО «КрасТЭК»

Наименование показателя	Фактическое значение	Категория	Вес показателя	Сумма баллов	Пояснения по определению категории		
					1	2	3
Коэффициент абсолютной ликвидности							
Коэффициент промежуточной ликвидности							
Коэффициент текущей ликвидности							
Коэффициент наличия собственных средств							
Рентабельность продукции							
Рентабельность деятельности предприятия							
Итого	-	-					

Сбербанк России предлагает деление заемщиков в зависимости суммы баллов на следующие классы:

- первоклассные заемщики – их кредитование не вызывает сомнений (сумма баллов до 1,25);
- заемщики второго класса – их кредитование требует взвешенного подхода (сумма баллов от 1,25 до 2,35);
- заемщики третьего класса – их кредитование связано с повышенным риском (сумма баллов от 2,35 и выше).

Расчеты показали, что сумма баллов ООО «КрасТЭК» составила 0,82. Следовательно, предприятие имеет беспрепятственную возможность получения банковского кредита.

В дополнение к вышеприведенному анализу проведем расчет вероятности банкротства компании с применением Z-счета Альтмана (применительно к ООО «КрасТЭК» взята 5-факторная модель для частных производственных компаний). Результаты расчетов представлены в таблице 21.

Таблица 21 – Z-счета Альтмана для ООО «КрасТЭК»

Коэффициент	Расчетная формула $Z\text{-счет} = 0.717T_1 + 0.847T_2 + 3.107T_3 + 0.42T_4 + 0.998T_5$, где:	Значение на 31.12.2014	Множитель	Произведение
T_1	Отношение оборотного капитала к величине всех активов			
T_2	Отношение нераспределенной прибыли к величине всех активов			
T_3	Отношение ЕВИТ к величине всех активов			
T_4	Отношение собственного капитала к заемному			
T_5	Отношение выручки к величине всех активов			
Z-счет Альтмана:				

Вероятность банкротства в зависимости от полученного значения Z-счета Альтмана подразделяется на следующие уровни:

- 1,23 и менее – высокая вероятность банкротства;
- от 1,23 до 2,9 – средняя вероятность банкротства;
- от 2,9 и выше – низкая вероятность банкротства.

Значение Z-счета предприятия на 31.12.2014 составило 3,37. Данная величина показателя подразумевает незначительную вероятность банкротства компании.

Подведем итог: на основании качественной оценки показателей и их динамики в течение анализируемого периода, а также прогноза на ближайший год можно сделать вывод о положительно-устойчивом финансовом состоянии компании, ее способности отвечать по своим обязательствам в краткосрочной, исходя из принципа осмотрительности, перспективе.

2.3 Анализ дебиторской и кредиторской задолженности предприятия

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности ООО «КрасТЭК» основан в значительной степени на данных форм № 1 «Бухгалтерский баланс» и № 5 «Приложение к бухгалтерскому балансу», а также отчасти – на данных формы № 2 «Отчет о финансовых результатах» и другой бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия.

При анализе в первую очередь необходимо оценить состояние дебиторской задолженности. Его исследование следует начать с определения доли дебиторской задолженности в общей сумме активов компании. Аналитические расчеты представлены в таблице 22.

Таблица 22 – Доля дебиторской задолженности в общей сумме активов предприятия

Наименование показателя	на 31.12.2011		на 31.12.2012		на 31.12.2013		на 31.12.2014	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Внеоборотные активы								
Дебиторская задолженность								
Прочие оборотные активы								
Итого активы								

Как видно из таблицы 22, в 2011 году дебиторская задолженность имела долю равную 34,29% (156521 тыс. руб.) от всех активов предприятия. В 2012 году она возросла до 42,02% (207748 тыс. руб.), в 2013 году – до 49,66% (295501 тыс. руб.) и к 2014 году ее показатель составил 53,91 % (389736 тыс. руб.). То есть в период с 2011 по 2014 год доля дебиторской задолженности в общей сумме активов возросла на 19,62 процентных пункта (в абсолютном выражении прирост дебиторской задолженности составил 233215 тыс. руб.), при этом доля внеоборотных и прочих оборотных активов заметно снизилась. Данный факт может свидетельствовать о том, что у компании существует риск несвоевременного возврата задолженности или перехода ее в невозвратные долги, а следовательно, к потере платежеспособности и снижению финансовой устойчивости предприятия.

Далее определим и проанализируем долю дебиторской задолженности в оборотных активах организации. Данные расчетов представлены в таблице 23.

Таблица 23 – Доля дебиторской задолженности в оборотных активах

Наименование показателя	на 31.12.2011		на 31.12.2012		на 31.12.2013		на 31.12.2014	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Запасы								
Дебиторская задолженность								
Денежные средства								
Прочие оборотные активы								
Итого оборотные активы								

Из таблицы 23 видно, что дебиторская задолженность имеет наибольший вес в структуре оборотных активов: так, в 2011 году ее доля составила 68,65% (156521 тыс. руб.), в 2012 – 71,94% (207748 тыс. руб.), 2013 – 78,69% (295501 тыс. руб.), 2014 – 81,66% (389736 тыс. руб.). Расчеты показали, что с 2011 по 2014 год доля дебиторской задолженности в общей сумме оборотных активов увеличилась на 13,01 процентных пункта (в абсолютном выражении прирост дебиторской задолженности составил 233215 тыс. руб.). Такая динамика является отрицательной для компании, поскольку увеличение иммобилизации (отвлечения) из хозяйственного оборота оборотных средств в дебиторскую задолженность ведет к тому, что компания не сможет вовремя закупить материалы, произвести ремонт оборудования, расплатиться с кредиторами, что может негативно отразиться на всей ее деятельности.

Для более детального анализа необходимо рассмотреть динамику дебиторской задолженности за период с 2011 по 2014 год (таблица 24).

Таблица 24 – Динамика дебиторской задолженности за 2011–2014 годы

Показатели	Величина, тыс. руб.				Отклонения					
					2012–2011		2013–2012		2014–2013	
	2011	2012	2013	2014	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Дебиторская задолженность, в т. ч.:										
авансы, выданные поставщикам										
задолженность покупателей										
бюджетная задолженность										
авансы, выданные по з/п										
расчеты с подотчетными лицами										
расчеты с персоналом по прочим операциям (ссуды)										
прочие дебиторы										

По данным таблицы видно, что дебиторская задолженность за 2012 год увеличилась на 32,73% (на 51227 тыс. руб.), этому способствовал рост задолженности расчетов с персоналом (ссуды) на 108,84% (на 2426 тыс. руб.), задолженности покупателей – на 58,46% (69777 тыс. руб.), также произошло увеличение выданных авансов по з/п на 30,87% (71 тыс. руб.). За 2013 год дебиторская задолженность увеличилась на 42,24% (на 87753 тыс. руб.), в основном это произошло за счет увеличения задолженности прочих дебиторов на 206,11% (19704 тыс. руб.), покупателей – на 31,30% (59191 тыс. руб.) и увеличения выданных авансов поставщикам на 306,27% (12554 тыс. руб.). За 2014 год дебиторская задолженность увеличилась на 31,89% (на 94235 тыс. руб.): увеличились авансы, выданные поставщикам, на 47,72% (7947 тыс. руб.), увеличилась задолженность покупателей на 30,23% (75066 тыс. руб.) и прочих дебиторов – на 31,94% (9347 тыс. руб.).

Представим данные о динамике дебиторской задолженности в виде гистограммы (рисунок 19).



Рисунок 19 – Динамика дебиторской задолженности за 2011–2014 годы

Далее необходимо проанализировать структуру дебиторской задолженности. Данные расчетов представлены в таблице 25.

Таблица 25 – Структура дебиторской задолженности

Показатели	2011		2012		2013		2014		изменения в структуре, %		
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	2012–2011	2013–2012	2014–2013
Дебиторская задолженность, в т. ч.:											
авансы, выданные поставщикам											
задолженность покупателей											
бюджетная задолженность											
авансы, выданные по з/п											
расчеты с персоналом по прочим операциям (ссуды)											
прочие дебиторы											

Как видно из таблицы, наибольшую долю в общей сумме дебиторской задолженности занимает задолженность покупателей. На 2011 год ее доля составила 76,26% (119356 тыс. руб.). К концу 2012 года данный показатель увеличился на 14,78%, далее к концу 2013 года – снизился на 7% и к концу 2014 года – снизился еще на 1,06% .

Для большей наглядности представим табличные данные в виде круговых диаграмм (рисунки 20, 21).



Рисунок 20 – Структура дебиторской задолженности за 2011–2012 годы

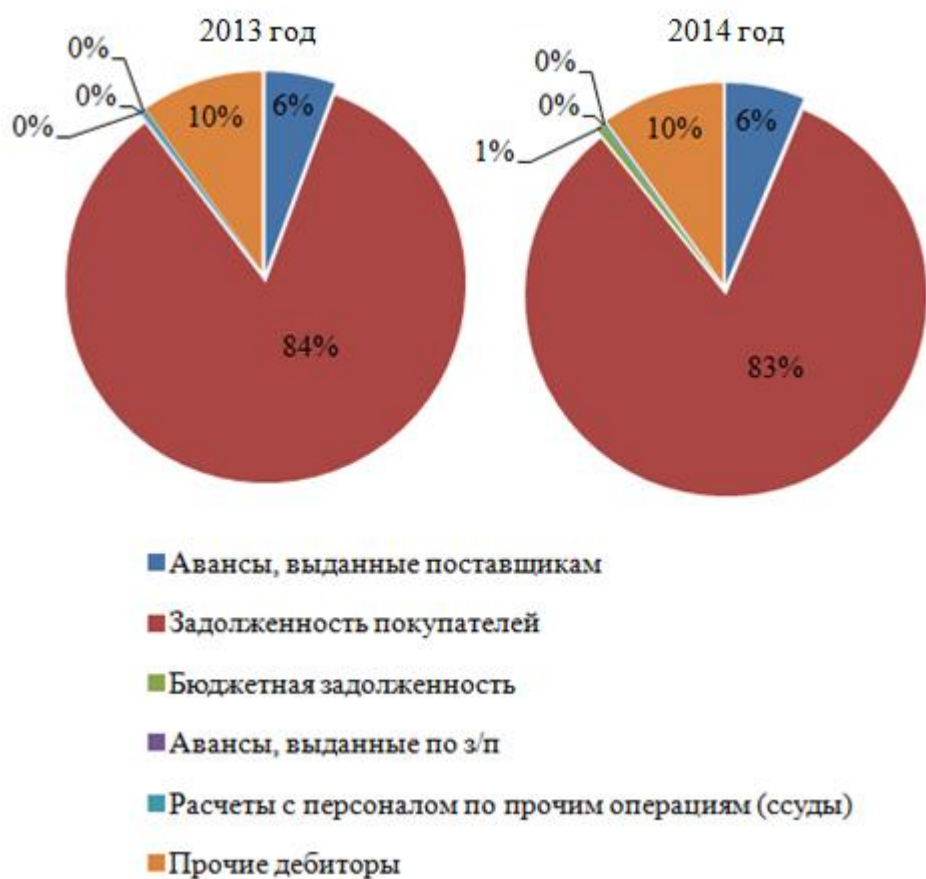


Рисунок 21 – Структура дебиторской задолженности за 2013–2014 годы

Далее рассмотрим такие показатели, как коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, продолжительность (в днях) периода оборота дебиторской задолженности и темп роста дебиторской задолженности. Для расчетов воспользуемся формулами (4), (5). Результаты представлены в таблице 26.

Таблица 26 – Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Темп роста, %				
Коэффициент оборачиваемости, количество оборотов				
Продолжительность периода оборота, дни				

Как видно из таблицы, темп роста дебиторской задолженности с каждым годом увеличивался. Оборачиваемость дебиторской задолженности в 2011 году составила 4,74 оборота, необходимый срок инкассирования задолженности – 77 дней, притом что оптимальным для отрасли, в которой действует компания, считается срок 70 и менее дней. К концу 2012 года оборачиваемость увеличилась до 5,69 оборота, что, несомненно, положительно, при этом необходимый срок инкассирования задолженности снизился на 12,6 дня и вошел в норму. Однако к 2013 году оборачиваемость дебиторской задолженности вновь резко упала до 4,41 оборота, это послужило увеличению необходимого срока инкассирования задолженности на 18,3 дня. К концу 2014 ситуация еще больше усугубилась: оборачиваемость стала равна 3,42 оборота, срок инкассирования задолженности возрос до 106,6 дня.

Следующим этапом необходимо оценить состояние кредиторской задолженности на предприятии. Важность его анализа обусловлена тем, что кредиторская задолженность составляет значительную долю текущих пассивов предприятия, поэтому ее изменение может заметно сказаться на динамике показателей платежеспособности и ликвидности компании

Для того чтобы определить, насколько значима сумма кредиторской задолженности, необходимо рассчитать, какую долю в сумме пассивов предприятия она занимает. Расчеты представлены в таблице 27.

Таблица 27 – Доля кредиторской задолженности в общей сумме пассивов предприятия

Наименование показателя	на 31.12.2011		на 31.12.2012		на 31.12.2013		на 31.12.2014	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Собственный капитал								
Долгосрочные обязательства								
Краткосрочные обязательства – всего, в т. ч.:								
кредиторская задолженность								
Итого пассивы								

Анализ показал, что компания ООО «КрасТЭК» финансирует свою деятельность как за счет собственного капитала, так и за счет заемного, причем их соотношение практически равно. Кредиты и займы со сроком погашения более года предприятие не привлекает. В период с 2011 по 2014 год доля кредиторской задолженности в общей сумме пассивов организации увеличилась на 4,39 процентных пункта, это означает, что темп роста обязательств компании превышает темп наращивания ее экономического потенциала. Такая ситуация может привести к упадку платежеспособности, а значит, к понижению финансовой устойчивости предприятия.

Далее следует оценить долю кредиторской задолженности в сумме заемного капитала организации. Так как компания с 2011 по 2014 год не имела долгосрочных обязательств и доходов будущих периодов, то целесообразен расчет доли кредиторской задолженности лишь в сумме краткосрочных обязательств. Результаты расчетов представлены в таблице 28.

Таблица 28 – Доля кредиторской задолженности в сумме краткосрочных обязательств компании

Наименование показателя	на 31.12.2011		на 31.12.2012		на 31.12.2013		на 31.12.2014	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Краткосрочные обязательства – всего, в т. ч.:								
кредиторская задолженность								

По данным таблицы 28, в период с 2011 по 2014 год доля кредиторской задолженности в сумме заемного капитала возросла на 16,87 процентных пункта. Рост значения этого показателя может рассматриваться, с одной стороны, как положительный фактор, связанный с увеличением производственных мощностей и объема производства, то есть в связи с увеличением задолженности перед поставщиками, с другой – как отрицательный – за счет увеличения доли кредиторской задолженности снижается стоимость привлеченного капитала как источника финансирования.

Финансовое благополучие предприятия во многом зависит от того, какое соотношение имеют предоставленные и полученные объемы кредитования. В связи с этим целесообразно провести сопоставление уровня дебиторской и кредиторской задолженности. Для этого воспользуемся формулой (8) и представим результаты расчетов в таблице 29.

Таблица 29 – Соотношение кредиторской и дебиторской задолженности

Показатели в тыс.руб.

Наименование показателя	на 31.12.2011	на 31.12.2012	на 31.12.2013	на 31.12.2014
Дебиторская задолженность				
Кредиторская задолженность				
Коэффициент соотношения кредиторской и дебиторской задолженности				

Результаты расчетов показали, что лишь в 2011 году сумма привлеченных средств в капитале компании была больше суммы средств, находящихся в пользовании других лиц. Проиллюстрируем данную зависимость на рисунке 22.

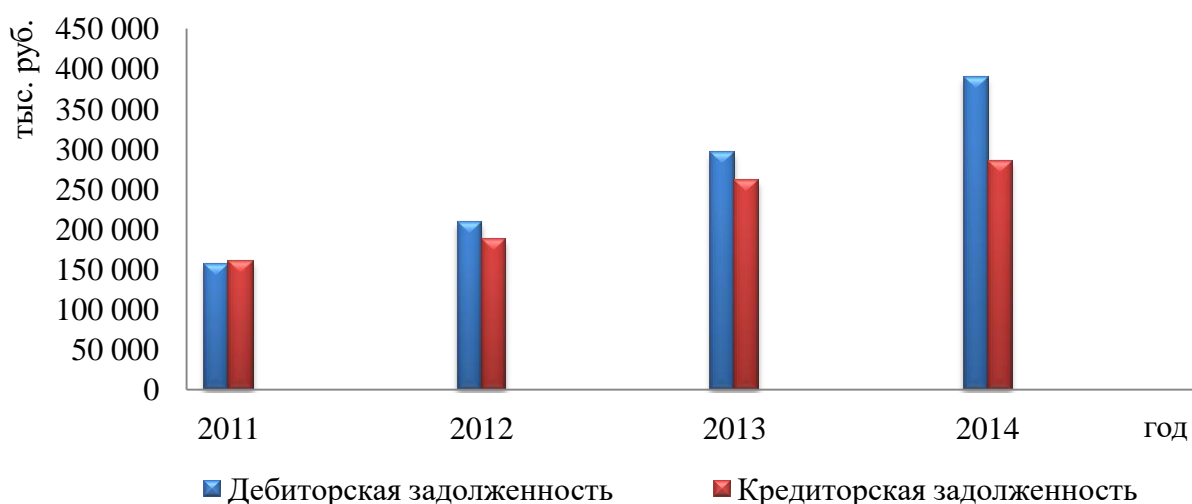


Рисунок 22 – Соотношение уровня дебиторской и кредиторской задолженности

По рисунку 22 видно, что уровень дебиторской задолженности ООО «КрасТЭК» в период с 2012 по 2014 год выше уровня кредиторской задолженности. Данный факт является благоприятным, так как средства от инкассации дебиторской задолженности превышают суммы, направляемые на погашение кредитов организации. Однако существуют подходы, согласно которым обратное соотношение задолженностей также является целесообразным, но лишь при соблюдении условия, что коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности выше коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности. После расчета коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности вернемся к проверке данного условия.

Далее проанализируем динамику кредиторской задолженности за 2011–2014 годы. Для этого построим аналитическую таблицу 30.

Таблица 30 – Динамика кредиторской задолженности за 2011–2014 годы

Показатели	Величина, тыс. руб.				Отклонения					
					2012-2011		2013-2012		2014-2013	
	2011	2012	2013	2014	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Кредиторская задолженность, в т. ч.:										
задолженность перед поставщиками										
авансы полученные										
задолженность по з/п										
перед бюджетом										
внебюджетные фонды										
прочие кредиторы										

По данным таблицы видно, что кредиторская задолженность за 2012 год увеличилась на 17% (на 27171 тыс. руб.), этому в большей степени способствовало увеличение задолженности перед поставщиками на 40,37% (на 3413 тыс. руб.). За 2013 год кредиторская задолженность увеличилась на 39,19% (на 73285 тыс. руб.), в основном это произошло за счет увеличения полученных авансов на 182,67 % (68300 тыс. руб.). За 2014 год кредиторская

задолженность увеличилась на 9,43% (на 24537 тыс. руб.): увеличилась задолженность перед поставщиками на 23,84% (25451 тыс. руб.).

Для наглядности представим данные расчетов в виде гистограммы (рисунок 23).



Рисунок – 23 Динамика кредиторской задолженности за 2011–2014 годы

Следующим этапом рассмотрим структуру кредиторской задолженности предприятия (таблица 31).

Таблица 31 – Структура кредиторской задолженности за 2011–2014 годы

Показатели	2011		2012		2013		2014		изменения в структуре, %		
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	2012–2011	2013–2012	2014–2013
Кредиторская задолженность – всего, в т. ч.:											
задолженность перед поставщиками											
авансы полученные											
задолженность по з/п											
перед бюджетом											
внебюджетные фонды											
прочие кредиторы											

Как видно из таблицы, наибольшую долю в общей сумме кредиторской задолженности занимает задолженность перед поставщиками. На 2011 год ее доля составила 47,13% (75328 тыс. руб.). К концу 2012 года данный показатель увеличился на 9,42%, далее к концу 2013 года – снизился на 15,53% и к концу 2014 года – увеличился на 5,4% .

Для наглядности представим данные в виде круговых диаграмм (рисунки 24,25).

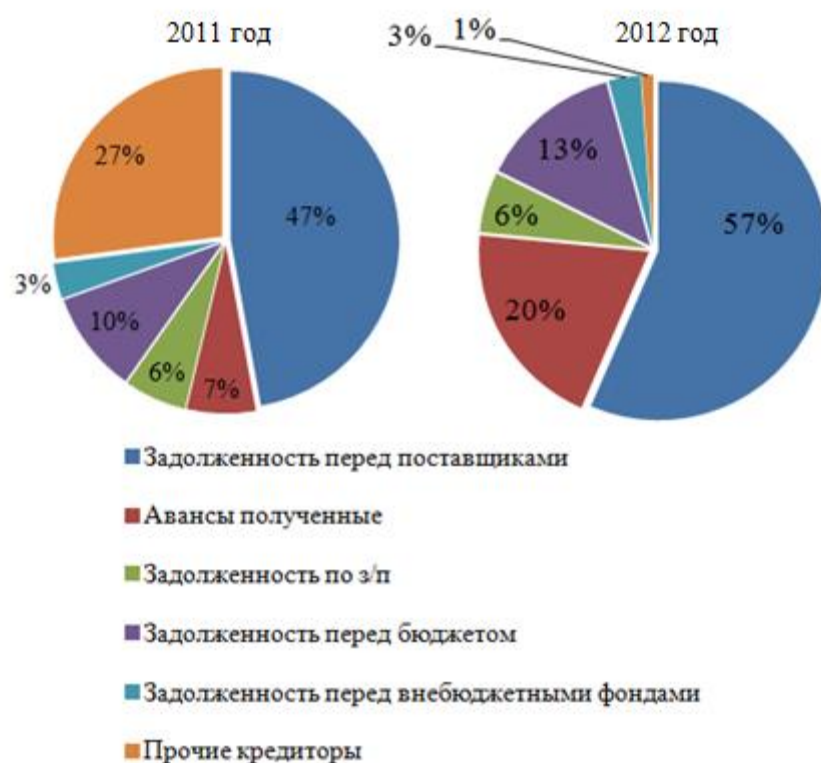


Рисунок 24 – Структура кредиторской задолженности за 2011–2012 годы



Рисунок 25 – Структура кредиторской задолженности за 2013–2014 годы

Следующим шагом оценим темп роста кредиторской задолженности, коэффициент ее оборачиваемости и продолжительность (в днях) периода оборота кредиторской задолженности. Расчет произведем по формулам (6), (21). Результаты представлены в таблице 32.

Таблица 32 – Анализ оборачиваемости кредиторской задолженности

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Темп роста, %				
Коэффициент оборачиваемости, количество оборотов				
Продолжительность периода оборота, дни				

Как видно из таблицы, темп роста кредиторской задолженности с 2011 по 2013 год увеличивался, однако в 2014 году произошло его сокращение. Оборачиваемость кредиторской задолженности в 2011 году составила 5,12 оборота, средний срок возврата долгов предприятия – 71,3 дня. К концу 2012 года оборачиваемость увеличилась на 0,85 оборота, срок возврата долгов предприятия снизился на 10 дней, данная ситуация может свидетельствовать об улучшении платежной дисциплины предприятия. Однако к концу 2013 года оборачиваемость кредиторской задолженности вновь упала на 1 оборот и повлекла за собой увеличение среднего срока возврата долгов на 12,2 дня. К концу 2014 ситуация обострилась: оборачиваемость снизилась еще на 0,67 оборота, средний срок возврата долгов увеличился на 11,3 дня.

Вернемся к вопросу о соотношении кредиторской и дебиторской задолженности на предприятии и проверим выполнение условия из формулы (7) по данным таблиц (14), (20). Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в период с 2011 по 2014 год ниже коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности. Это означает, что клиенты расплачиваются с компанией медленнее, чем она отвечает по своим кредитным обязательствам, поэтому организации не выгодно использовать заемные средства.

В ходе анализа выявлены основные тенденции и проблемы управления дебиторской и кредиторской задолженностью компании, поэтому следующим этапом станет разработка рекомендаций по совершенствованию системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью, а также расчет эффективности реализации предложенных мероприятий.

3 Совершенствование системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью ООО «КрасТЭК»

3.1 Разработка мероприятий по совершенствованию системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью

Финансовое состояние ООО «КрасТЭК», исходя из результатов анализа, приведенного в пункте 2.2, характеризуется как положительно устойчивое. Компания способна отвечать по своим обязательствам. Вероятность банкротства предприятия незначительна. Однако у организации существует ряд недостатков в системе управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Тому подтверждением являются результаты диагностики состояния дебиторской и кредиторской задолженности компании, приведенные в пункте 2.3. Совершенствование системы позволит увеличить денежную составляющую оборотных активов, ускорить расчеты, снизить риск неплатежей и в целом улучшить финансовые результаты компании.

Применительно к исследуемой организации, учитывая направления ее деятельности, можно предложить внедрение следующих мероприятий, направленных на совершенствование системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью:

- разработка современной кредитной политики;
- факторинг;
- страхование дебиторской задолженности.

Первоочередная задача управления дебиторской задолженностью ООО «КрасТЭК» состоит в формировании такой системы принятия решений, которая сделала бы возможным оценку, сравнение, ранжирование выгод и рисков при заключении сделок с отсрочкой платежа. Кредитная политика играет важную роль в достижении оптимального уровня дебиторской задолженности и в обеспечении своевременной ее инкассации. Кредитная политика должна регулярно пересматриваться и корректироваться.

Оптимальная кредитная политика ООО «КрасТЭК» в первую очередь должна соответствовать стратегии развития компании и должна быть направлена на решение следующих вопросов: каким клиентам можно предоставлять товарный кредит, а сделок с какими стоило бы избежать; на каких условиях предоставляется кредитование; каков срок предоставляемого кредита; какой порядок инкассации дебиторской задолженности.

Компании предлагается сформировать кредитную политику, включающую следующие структурные элементы:

- цель и тип кредитной политики;
- критерии оценки клиентов, формирование кредитного рейтинга;
- максимальные объемы продаж и величина скидки для различных групп клиентов (в зависимости от рейтинга);
- взаимосвязь между подразделениями, а также отдельные функции и обязанности персонала по работе с дебиторской задолженностью;
- перечень нормативно-правовых актов, а также формы документации, используемой в работе по управлению дебиторской задолженностью.

Рассмотрим подробнее некоторые элементы кредитной политики.

Целью кредитной политики ООО «КрасТЭК» может быть выстраивание надежных долгосрочных отношений с клиентами и такого процесса инкассации задолженности, который не нес бы угрозы этим отношениям.

Тип кредитной политики выбирается в зависимости от жесткости условий кредитования и инкассации задолженности. Существует три типа кредитной политики: агрессивный, консервативный и умеренный.

Консервативный тип нацелен на минимизацию кредитного риска. При данном типе реализуется значительное сокращение числа покупателей товаров с отсрочкой платежа за счет групп повышенного риска. Также осуществляется уменьшение сроков предоставления кредита и его размера. Консервативный тип кредитной политики предполагает ужесточение условий предоставления кредита, повышения его стоимости, использование жестких процедур погашения дебиторской задолженности.

Умеренный тип кредитной политики организации основан на принятой коммерческо-финансовой практике и нацелен на средний уровень кредитного риска при продажах с отсрочкой платежа.

Агрессивный, или мягкий тип, предполагает максимизацию дополнительной прибыли за счет увеличения объема продаж с отсрочкой платежа, при этом не учитывается достаточно высокий уровень кредитного риска. При агрессивной кредитной политике ведется распространение кредита на группы покупателей с наиболее высоким уровнем риска, осуществляется увеличение сроков предоставления отсрочки платежа, уменьшается стоимость кредита до минимально возможного уровня. Агрессивный тип кредитной политики предполагает возможность пролонгирования предоставленного кредита.

Зачастую некоторые клиенты не могут своевременно рассчитываться по своим обязательствам, поэтому при заключении сделки с отсрочкой платежа следует устанавливать индивидуальные кредитные условия. Для облегчения выбора условий предлагается определять критерии и процедуру оценки клиентов с дальнейшим присвоением им кредитного рейтинга.

Анализ предпринимательской деятельности контрагента перед выдачей ему кредита может начинаться с изучения бухгалтерской отчетности и других юридических документов. Данные источники информации могут послужить основой для оценки финансового состояния, а также динамики развития и степени надежности в качестве клиента.

Если репутация клиента компании сомнительна либо о клиенте отсутствует информация, то кредитование посредством отсрочки платежа при таких условиях несет за собой огромные риски. С другой стороны, если организация обладает достаточной информацией о репутации клиента, его финансовом состоянии (причем эта информация характеризует клиента с положительной стороны), то применение расчетов с отсрочкой платежа уместно и целесообразно.

Информацию, которую необходимо получить о клиенте, можно систематизировать в следующие блоки:

- основная информация: организационно-правовая форма, дата регистрации, статус клиента (действует на стадии реорганизации, на стадии ликвидации);

- экономическое положение: доходы и активы клиента, его финансовое состояние, причины и сроки отсрочки платежа, значимость суммы отсрочки для бизнеса клиента;

- репутация: отзывы, имидж среди партнеров, клиентов, конкурентов;

- значимость клиента: значимость суммы отсрочки для предприятия-поставщика, отношение к клиенту, финансовый результат от предоставления отсрочки платежа.

Одним из новшеств в системе кредитной политики и в целом в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью может стать заполненная и подписанная контрагентом анкета. В ситуации, когда задолженность клиента становится невозможной к взысканию по причине неудовлетворительного финансового состояния либо нахождения в процессе ликвидации, банкротства на момент сделки, анкета, в которой клиент указал обратные сведения, может быть использована в качестве доказательства его вины при обращении в органы правоохранительной власти по факту мошенничества или причинения имущественного ущерба путем обмана, злоупотребления доверием. Примеры анкет для разных групп клиентов представлены на рисунках 26, 27.

Анкета клиента (юридического лица) на получение отсрочки платежа		
1	Полное наименование	
2	Сокращенное наименование	
3	Юридическое местонахождение	
4	Фактическое местонахождение	
5	Контактная информация	
6	ОГРН	
7	ИНН	
8	КПП	
9	Основной код по ОКВЭД	
10	Размер уставного (складочного) капитала	
11	Ф.И.О. и должность руководителя	
12	Сведения об учредителях, имеющих более 20% акций	
13	Банковские реквизиты	
14	Финансовое положение (отличное, хорошее, удовлетворительное, плохое)	
15	Наличие крупных судебных процессов в отношении клиента	
16	Наличие крупных исполнительных производств в отношении клиента	
17	Наличие инициированной процедуры ликвидации, банкротства юридического лица	
18	Наличие признаков банкротства	
19	Прилагаемые документы (регистрационные, учредительные, бухгалтерские и другие)	
Верность указанных сведений и согласие на их проверку подтверждаю.		
_____	_____	_____
Должность	Подпись	Расшифровка подписи
« ____ » _____ г.	М.П.	
Дата заполнения	Место печати	

Рисунок 26 – Пример анкеты клиента (юридического лица)

Анкета клиента (индивидуального предпринимателя) на получение отсрочки платежа		
1	Ф.И.О.	
2	Сведения об изменении Ф.И.О.	
3	Адрес государственной регистрации	
4	Фактическое местонахождение	
5	Дата и место рождения	
6	Контактная информация	
7	Сведения о документе, удостоверяющем личность	
8	Семейное положение	
9	Наличие брачного договора	
10	ОГРНИП	
11	ИНН	
12	КПП	
13	Основной код по ОКВЭД	
14	Банковские реквизиты	
15	Финансовое положение (отличное, хорошее, удовлетворительное, плохое)	
16	Наличие задолженности по уплате налогов и сборов	
17	Наличие крупных судебных процессов в отношении клиента	
18	Наличие крупных исполнительных производств в отношении клиента	
19	Наличие инициированной процедуры прекращения деятельности в качестве ИП, банкротства	
20	Наличие признаков банкротства	
21	Прилагаемые документы (регистрационные, учредительные, бухгалтерские и другие)	
Верность указанных сведений (включая персональные данные) и согласие на их проверку (в том числе путем использования открытых электронных сервисов, для работы с которыми требуется ввести данные от моего имени) подтверждаю.		
_____	_____	_____
Должность	Подпись	Расшифровка подписи
« ____ » _____ г.	М.П.	
Дата заполнения	Место печати	

Рисунок 27 – Пример анкеты клиента (индивидуального предпринимателя)

Далее необходимо определить критерии, по которым будет оцениваться кредитоспособность будущих клиентов. К таким критериям можно отнести: продолжительность работы с данным клиентом; объемы сделок, заключенных с ним; положительные характеристики от других компаний-контрагентов; качество выполнения договорных обязательств; оборачиваемость дебиторской задолженности; величина просроченной задолженности; финансовое состояние клиента.

Непосредственно сама компания в лице коллегии участников процесса управления дебиторской задолженностью или совета директоров должна обозначить наиболее значимые для нее критерии оценки и определить вес каждого из них. Следует учесть, что сумма весов должна составлять 100%.

Оценка критериев осуществляется исходя из 100-балльной шкалы. Для облегчения данного процесса предприятию необходимо разработать конкретную схему работы, включающую стандарты выставления оценок. К тому же не обойтись без определения минимального уровня результата. В случае если рейтинг клиента будет ниже порога, клиент признается ненадежным.

От того, каков кредитный рейтинг клиента, также будут зависеть сроки и размеры оптимально допустимых сумм кредита.

Для наглядности произведем расчет рейтинга одного из клиентов ООО «КрасТЭК» – ООО «Гранит», применяя экспертные оценки и используя бухгалтерскую и иную отчетность. Результаты расчета представлены в таблице 33.

Таблица 33 – Расчет рейтинга клиента – ООО «Гранит»

Критерий	Удельный вес критерия, %	Оценка критерия по данному клиенту	Полученное значение
Продолжительность работы с клиентом, объемы сделок с ним			
Положительные характеристики от других компаний-контрагентов			
Качество выполнения договорных обязательств			
Оборачиваемость дебиторской задолженности			
Величина просроченной задолженности			
Финансовое состояние клиента			
Итого:			

Далее рекомендуется классифицировать клиентов по группам в зависимости от итогового рейтинга и определить дальнейшие условия работы с ними.

Например, к группе 1 относят контрагентов с рейтингом 75 и более баллов. Клиентам данной группы кредит предоставляется на общих условиях, возможны максимальные отсрочки и другие индивидуальные условия в случае особой значимости конкретного покупателя или предполагаемой выгоды в дальнейшем.

К группе 2 относят контрагентов с рейтингом от 50 до 75 баллов. Клиентам данной группы может быть предоставлен ограниченный по сумме или отсрочке платежа кредит с последующим жестким контролем срока оплаты.

К группе 3 относят контрагентов с рейтингом менее 50 баллов. Таким клиентам кредит не предоставляется.

По данным таблицы 33, контрагент ООО «Гранит» имеет рейтинг равный 72,5 балла. Данного клиента компании, исходя из примера классификации, можно отнести ко 2-й группе. Это означает, что при дальнейшей работе с

контрагентом следует установить лимит суммы и срока отсрочки платежа, а также осуществлять контроль его расчетов по договорным обязательствам.

Приемлемый срок отсрочки платежа в большинстве случаев зависит от величины скидок, применяемых за досрочную или своевременную оплату товаров, либо за объем продаж. Рассчитать величину приемлемой скидки (С) возможно при помощи следующей формулы:

$$C = D / (D + 365 / (t - t_{ск})), \quad (23)$$

где D — процент альтернативного дохода;

t — срок предоставляемого кредита;

t_{ск} — срок действия скидки.

Помимо всего, кредитная политика также должна отражать величину и порядок общего лимита дебиторской задолженности компании.

Для персонала по работе с дебиторской задолженностью необходимо ввести систему штрафов, предупреждений, замечаний, а также лишение премий за нарушение процедуры управления задолженностью. К нарушениям можно отнести: поставку продукции при запрете отгрузки данному контрагенту, искажение информации о клиенте, несоблюдение правил документооборота и другие.

Еще одной рекомендацией является введение новой должности специалиста по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью.

Предполагается, что обязанностями сотрудника будут:

- сбор, обработка и формирование аналитического материала по состоянию дебиторской и кредиторской задолженности организации;
- инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженности, составление, направление на согласование и подпись контрагентам актов сверки задолженностей;

- составление ежедневной оперативной справки по взаиморасчетам с контрагентами;
- проверка документов и подготовка писем о списании дебиторской и кредиторской задолженности;
- оформление соглашений о зачете взаимных требований, договоров уступки права требования;
- контроль над заемными средствами предприятия и другие.

Благодаря внедрению новой должности, уровень глубины и качества исследования проблем управления дебиторской и кредиторской задолженностью станет выше, следовательно, управленческие решения в данной области станут более эффективны и будут вести к снижению уровня дебиторской задолженности организации.

Ведение внутренней документации является неотъемлемой частью управления дебиторской задолженностью. Формы документов должны утверждаться вместе с кредитной политикой. Для формализации процесса контроля дебиторской задолженности на предприятии предлагается внедрить формирование внутреннего документа «Отчет по расчетам с дебиторами» (рисунок 28). Документ предназначен для отражения своевременности погашения дебиторской задолженности в соответствии с условиями договоров. Отчет должен формироваться еженедельно или подекадно.

№ п/п	Контрагент	Договор	Счет/ТТН	Дата возникновения дебиторской задолженности	Сумма платежа	Срок оплаты по договору	Период просрочки	Дата платежа

Рисунок 28 – Пример формы отчета по расчетам с дебиторами

Также для ООО «КрасТЭК» рекомендуется начать ведение реестра старения дебиторской задолженности. В этом документе должно отражаться

распределение задолженности по срокам и по каждому из дебиторов. Возможная форма документа представлена на рисунке 29 .

Контрагент	Распределение задолженности по срокам								Общая сумма, тыс.руб.	Доля в общем объеме, (%)
	до 30 дней		30-60 дней		60-90 дней		свыше 90 дней			
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%		
Итого										

Рисунок 29 – Пример формы реестра старения дебиторской задолженности

Проводить контроль задолженности по реестру необходимо минимум раз в месяц. Это позволит оперативно отслеживать переход просроченной дебиторской задолженности из одной группы в другую, вовремя принимать управленческие решения касаясь дальнейшего прекращения работы с клиентом на основе расчетов с отсрочкой платежа.

Еще одним внутренним документом предприятия, позволяющим контролировать состояние дебиторской задолженности, а также прогнозировать ее величину, может стать ведомость непогашенных остатков (рисунок 30).

Квартал	Выручка от реализации, тыс.руб.	Дебиторская задолженность, возникшая в данном квартале	
		тыс.руб.	%
Итого:			

Рисунок 30 – Пример формы ведомости непогашенных остатков

Повысить качество управления дебиторской задолженностью позволит проведение инвентаризации задолженности. Ее результаты в значительной степени помогут осуществить оценку реальности взыскания задолженности или

списания безнадежных долгов. Также посредством инвентаризации можно определить возможность продажи дебиторской задолженности.

По итогам инвентаризации сверяются остатки по счетам бухгалтерского учета с данными контрагентов. Результаты инвентаризации закрепляются документально посредством двустороннего или одностороннего акта сверки расчетов. Предприятие само определяет сроки и порядок проведения инвентаризации и закрепляет их в учетной политике.

Кроме того, инвентаризацию можно проводить и в отношении кредиторской задолженности. В таблице 34 наглядно представлены счета, которые подлежат проверке.

Таблица 34 – Счета бухгалтерского учета, подлежащие проверки при инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности

Счет	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность
60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	Суммы авансов и предоплат, выданные поставщикам и подрядчикам	Задолженность по оплате приобретенных товаров, работ, услуг
62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	Сумма задолженности покупателей и заказчиков за отгруженные товары, выполненные работы и оказанные услуги	Авансы и предоплаты, полученные от покупателей и заказчиков
66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам»		Сумма задолженности по непогашенным кредитам и займам, а также процентам по ним перед банками
68 «Расчеты по налогам и сборам»	Переплаты по налогам и другим обязательным платежам в бюджет	Сумма задолженности по уплате налогов и других платежей в бюджет
70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»	Переплаты по заработной плате, выданная заработная плата за первую половину месяца.	Начисленная, но не выплаченная работникам заработная плата, больничные, отпускные и другие
71 «Расчеты с подотчетными лицами»	Выданные подотчетные суммы, не подтвержденные авансовыми отчетами	Перерасходы по авансовым отчетам, подлежащие возмещению
73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»	Сумма задолженности работников по возврату беспроцентных займов, возмещению материального ущерба	Сумма задолженности перед работниками по выплате компенсаций
75 «Расчеты с учредителями»	Сумма задолженности учредителей по оплате их доли	Сумма задолженности перед учредителями по выплате дивидендов
76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	Суммы претензий, предъявленных поставщикам и подрядчикам, суммы НДС, начисленные при получении авансов и предоплат	Депонированные суммы заработной платы, суммы НДС, принятые к вычету при перечислении авансов и предоплат поставщикам и подрядчикам

Для оформления результатов инвентаризации предлагается формировать следующие документы:

- «Акт инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами» ИНВ-17;

- «Справка к акту инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами» ИНВ-17п.

На сегодняшний день компания ООО «КрасТЭК» данную документацию не ведет.

Помимо всего, компании необходимо отладить механизм инкассации дебиторской задолженности: обеспечить систему предварительных и последующих напоминаний клиентам о дате расчетов по договорным обязательствам, предусмотреть возможность пролонгирования долга, определить условия возбуждения дела о банкротстве несостоятельных дебиторов.

В настоящее время ООО «КрасТЭК» не списывает дебиторскую задолженность, а ведет работы по ее взысканию, поэтому необходима четко разработанная схема работы с дебиторами (рисунок 31).

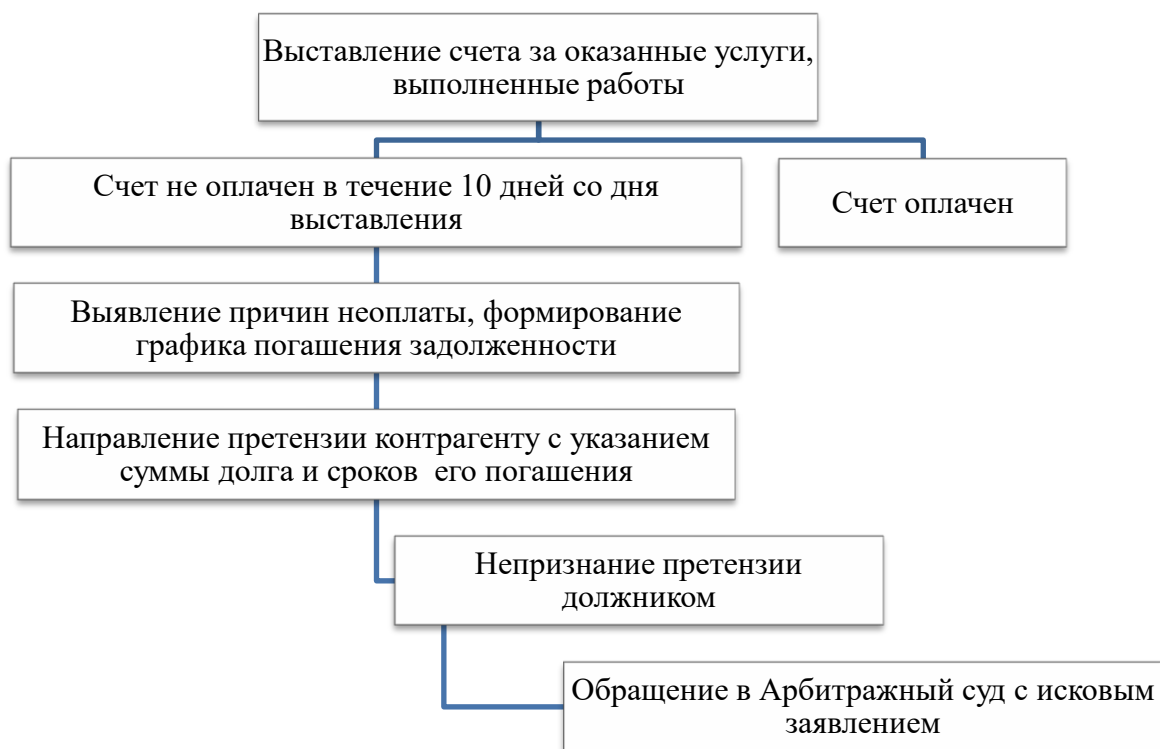


Рисунок 31 – Рекомендованная схема работы ООО «КрасТЭК» с дебиторами

Также схема работы с дебиторами может включать: телефонные переговоры, выезды к дебиторам, эффективные бартерные схемы.

Страхование дебиторской задолженности.

Данный механизм обеспечивает интересы ООО «КрасТЭК» посредством страхования риска возникновения убытков при нарушении клиентами согласованных сроков исполнения обязательства либо вследствие их банкротства.

Расходы на страхование закладываются в стоимость товара, работы или услуги. В ситуации, когда ООО «КрасТЭК» понесет убытки по указанным рискам, страховая компания выплатит ему страховое возмещение.

Страхование дебиторской задолженности может быть по полисной или генеральной схеме. В первом случае на каждый договор с отсрочкой платежа формируется соответствующий страховой полис. Полис оформляется на основании заявления с указанием информации о покупателе, сумме сделки. Действительным полис будет считаться лишь после того, как будет произведена оплата страховой премии. Ее размер равен проценту от суммы

соответствующей сделки. Генеральная схема предполагает лимит, то есть установленную договором сумму, в рамках которой производится страхование. На каждую сделку с отсрочкой платежа формирование полиса не осуществляется. Выплата страховой премии производится авансом в размере 60–75%. Остаток доплачивается по достижении суммы лимита. При генеральной схеме величина страховой премии равна проценту от суммы лимита. Обе схемы предполагают, что в страховую компанию своевременно будут направляться отчеты о состоянии расчетов по сделкам со страхованием рисков.

Недостатком страхования дебиторской задолженности является достаточно высокая страховая премия. В городе Красноярске, по данным статистики, размер страховой премии варьируется от 7 до 10% стоимости застрахованного объема продаж с отсрочкой платежа.

Факторинг.

На сегодняшний день на территории города Красноярска услуги факторинга предоставляют следующие организации:

- Восточно-Сибирский банк ПАО «Сбербанк»;

Банк предлагает следующие факторинговые продукты: факторинг с правом регресса, факторинг без права регресса, инвойс дискаунтинг, реверсивный факторинг с правом регресса, реверсивный факторинг без права регресса.

Стоимость факторинга в Сбербанке складывается из комиссий за факторинговое финансирование, факторинговое обслуживание и обработку документов.

- ПАО «СДМ-Банк»;

Компания готова предоставить организациям финансирование в размере до 90% от суммы сделки в день предоставления документов.

При предоставлении услуги факторинга «СДМ-Банк» выдвигает следующие условия к компаниям: срок ведения бизнеса не менее одного года,

наличие прибыли по итогам последнего отчетного периода, положительная кредитная история (при наличии), а также стабильные финансовые показатели.

- АО «АЛЬФА-БАНК»;

Основные требования банка к клиенту: риск по сделке лежит на клиенте. Клиент уступает лишь принадлежащие ему права денежного требования. Уступаемая задолженность на момент начала финансирования не должна быть просроченной. Цена товара, работ или услуг выражена в валюте Российской Федерации, расчеты ведутся в этой же валюте. Товары, работы и услуги облагаются НДС по ставке 18%. Безналичный способ оплаты по контракту. Отсутствие аффилированности между клиентом и дебитором. Наличие отсрочки платежа по контракту. Хозяйственные отношения между клиентом и дебитором носят постоянный характер. Наличие положительной истории оплат между клиентом и дебитором.

В «Альфа-Банке» структура комиссии за факторинговое обслуживание состоит из двух частей: комиссия за предоставление денежных средств устанавливается в процентах годовых от суммы финансирования, которая взимается за каждый день с момента выплаты финансирования до дня поступления средств от покупателя, а также комиссия за обработку документов по поставке в рамках административного управления дебиторской задолженностью (взимается с каждой поставки). Преимущества факторинга «Альфа-Банка»: возможность электронного документооборота, длинные деньги по цене коротких, финансирование без залога, один рамочный договор на несколько лет, увеличение финансирования по мере роста объемов продаж.

- АО Банк «Национальная Факторинговая Компания»;

Компания работает со средним и крупным сегментами бизнеса. Для того чтобы стать ее клиентом, предприятие должно генерировать выручку не менее 15 миллионов рублей.

Банк указывает, что стоимость услуг складывается из нескольких составляющих: комиссии за финансирование, комиссии за сервис и комиссии за исключение риска неплатежа. Комиссия за деньги начисляется на сумму

фактического выплаченного финансирования за каждый день пользования денежными средствами. Комиссия за сервис начисляется на сумму денежных требований, по которым выплачено финансирование. Комиссия за риск тоже начисляется один раз на всю сумму переданной поставки.

Таким образом, осуществление предложенных рекомендаций позволит значительно сократить уровень дебиторской задолженности. Это приведет к ускорению оборачиваемости оборотного капитала и сокращению потребности в заемном капитале.

3.2 Эффективность реализации мероприятий по совершенствованию системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью

В пункте 3.1 представлены наиболее эффективные методы совершенствования системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью. Рассмотрим экономическую эффективность каждого из них.

Разработка современной кредитной политики.

Методом экспертных оценок определим, что внедрение анкетирования потенциальных клиентов позволит в дальнейшем уменьшить объем дебиторской задолженности на 0,5%; расчет условий кредитования с учетом рейтинга контрагента – на 3%; введение новой должности специалиста по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью в будущем позволит уменьшить дебиторскую задолженность на 0,3%; внедрение новых для предприятия форм внутренней документации – на 1,7%; проведение инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности уменьшит ее объем на 1,6%, формирование схемы работы с дебиторами – на 1,4%. Учет и эффект от внедрения других структурных элементов кредитной политики, их совокупность, по мнению экспертов, даст в будущем уменьшение объема дебиторской задолженности еще на 1%.

Так, суммарный эффект от разработки современной кредитной политики ООО «КрасТЭК» будет равен 9,5% снижения размера дебиторской задолженности (рисунок 32). Если предположить, что компания в начале 2014 года последовала данной рекомендации и разработала оптимальную для фирмы кредитную политику, то к концу отчетного года уровень дебиторской задолженности был бы равен 352711,1 тыс. руб., что на 37024,9 тыс. руб. меньше фактического значения.

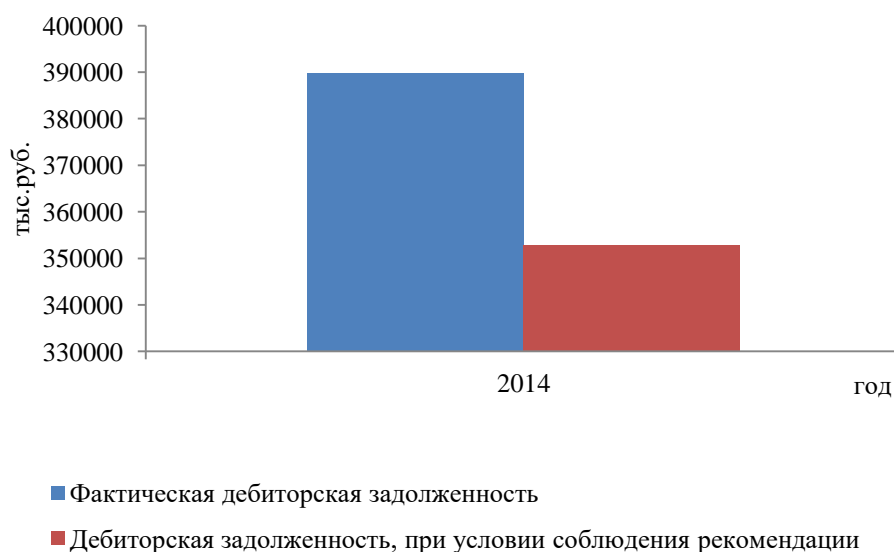


Рисунок 32 – Эффект от реализации разработки кредитной политики ООО «КрасТЭК»

Факторинг.

Для проведения данной операции воспользуемся услугами банка «Национальная факторинговая компания» (адрес: 660077, г. Красноярск, ул. Авиаторов, д. 33). ООО «КрасТЭК» соответствует всем условиям банка.

С учетом высокого риска невозврата дебиторской задолженности «фактор» предлагает оплату долговых требований в размере 75% в день заключения договора. Комиссия за факторинговое обслуживание составляет 0,2% от суммы требования. «Фактор» учитывает также комиссию за факторинговое финансирование в размере 8,5%.

Сумма дебиторской задолженности на конец 2014 года составила 389736 тыс. руб. ООО «КрасТЭК» подает заявку на факторинг на сумму 24600 тыс. руб. Рассчитаем расходы ООО «КрасТЭК» по факторингу.

Комиссия за факторинговое финансирование (Кфф) составит:

$$\text{Кфф} = \text{СуммФ} * \text{Пр} * \text{Пркфф} , \quad (24)$$

где СуммФ – сумма заявки на факторинг;

Пр – процент оплаты долговых требований в день заключения сделки;

Пркфф – процент комиссии за факторинговое финансирование.

Комиссия за факторинговое обслуживание (Кфо):

$$\text{Кфо} = \text{СуммФ} * \text{Пркфо} , \quad (25)$$

где СуммФ – то же, что и в формуле (24);

Пркфо – процент комиссии за факторинговое обслуживание.

Общая сумма расходов по факторингу составит (Рф):

$$\text{Рф} = \text{Кфф} + \text{Кфо} , \quad (26)$$

где Кфф – комиссия за факторинговое финансирование;

Кфо – комиссия за факторинговое обслуживание.

Сумма средств, полученных авансом при заключении договора факторинга (Ав), равна:

$$\text{Ав} = \text{СуммФ} * \text{Пр} , \quad (27)$$

где СуммФ – то же, что и в формуле (24);

Пр – то же, что и в формуле (24).

Оставшаяся сумма к получению (Ост) за минусом расходов по факторинговой операции:

$$\text{Ост} = \text{СуммФ} - \text{Рф} - \text{Ав}, \quad (28)$$

где СуммФ – то же, что и в формуле (24);

Рф – сумма расходов по факторингу;

Ав – сумма средств, полученных авансом при заключении договора.

Общая сумма, полученная ООО «КрасТЭК» от факторинговой операции (ФО) равна:

$$\text{ФО} = \text{Ав} + \text{Ост}, \quad (29)$$

где Ав – то же, что и в формуле (28);

Ост – оставшаяся сумма к получению.

Полученные в результате факторинговой операции средства компания может сразу вложить в производственный процесс и получить от этого дополнительную прибыль.

В 2014 году валовая прибыль компании составила 164874 тыс. руб. Расходы за этот же период составили 1008056 тыс. руб.

Произведем расчет дополнительной прибыли предприятия от вложения средств, полученных в результате факторинга (Дприб):

$$\text{Дприб} = \text{Вал} * \text{ФО} / \text{Р}, \quad (30)$$

где Вал – валовая прибыль;

ФО – сумма, полученная от факторинговой операции;

Р – расходы организации.

То есть, вложив средства от факторинга в размере 22982,55 тыс. руб., ООО «КрасТЭК» получит дополнительную прибыль в размере 3758,943 тыс. руб.

Учтем налог на прибыль (Н):

$$H = D_{\text{приб}} * \text{Став}, \quad (31)$$

где $D_{\text{приб}}$ – дополнительная прибыль от вложения средств, полученных в результате факторинга;

Став – ставка налога на прибыль, 20%.

Чистая прибыль (ЧПд) равна:

$$\text{ЧПд} = D_{\text{приб}} - H, \quad (32)$$

где $D_{\text{приб}}$ – то же, что и в формуле (31);

H – сумма налога на прибыль.

Страхование дебиторской задолженности.

Предположим, что ООО «КрасТЭК» в начале 2014 года застраховало продажи с отсрочкой платежа по генеральной схеме в банке «Национальная факторинговая компания» на сумму 24600 тыс. руб.

По условиям банка страховая премия составляет 9,5% от суммы страхуемого объема продаж с отсрочкой платежа.

Тогда страховая премия банку (Стр.п) будет равна:

$$\text{Стр.п} = \text{СуммФ} * \text{прц},$$

(33)

где СуммФ – то же, что и в формуле (24);

прц – процент страховой премии.

Это означает, что в случае невыполнения дебиторами компании своих договорных обязательств банк гарантирует полное возмещение понесенных убытков. Однако к расходам ООО «КрасТЭК» добавятся расходы по страхованию в размере 2337 тыс. руб.

Если сравнить финансовый результат от факторинга и страхования дебиторской задолженности (рисунок 33), можно сделать вывод о том, что компании целесообразно прибегнуть к факторингу, нежели застраховать свои риски, так как при последнем расходы наиболее существенны.

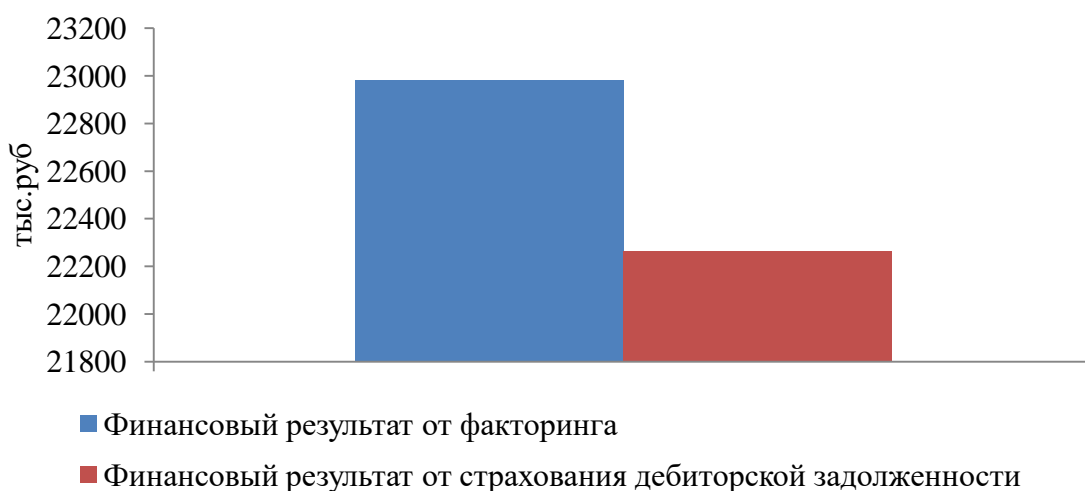


Рисунок 33 – Сравнение финансовых результатов от факторинга и страхования дебиторской задолженности

Подводя итог, можно отметить, что при рациональном управлении дебиторской задолженностью, а также при соблюдении всех предложенных рекомендаций можно добиться увеличения денежной составляющей оборотных

активов, ускорения расчетов по кредитным обязательствам и в целом улучшить финансовые результаты компании.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В работе были изучены проблемы системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью предприятия (на примере ООО «КрасТЭК»), а также разработаны рекомендации по совершенствованию данной системы.

Все поставленные задачи выполнены в полном объеме. Были рассмотрены существующие подходы к определению дебиторской и кредиторской задолженности. Для наиболее полного понимания понятия были приведены классификации данных понятий. Определен перечень требуемых для управления дебиторской задолженностью нормативно правовых актов. Проведено исследование подходов к управлению дебиторской и кредиторской задолженностью. Также приведена характеристика ООО «КрасТЭК» как экономического субъекта анализа, оценено финансовое состояние предприятия. Подробно приведен анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности, выявлены проблемы в системе их управления. Итогом проделанного исследования стала разработка мероприятий по совершенствованию системы управления дебиторской и кредиторской задолженностью ООО «КрасТЭК».

При осуществлении анализа состояния дебиторской и кредиторской задолженности были использованы методические подходы разных авторов. Это позволило провести более качественное и глубокое исследование.

По итогам анализа можно сделать вывод о том, что в целом политика управления дебиторской и кредиторской задолженностью на исследуемом предприятии является оптимальной. Однако для увеличения денежной составляющей оборотных активов, для ускорения расчетов, снижения риска неплатежей и в целом для улучшения финансовых результатов компании были предложены следующие мероприятия:

- разработка современной кредитной политики (включая внедрение анкетирования потенциальных клиентов; расчет условий кредитования с учетом рейтинга контрагента; введение новой должности специалиста по

управлению дебиторской и кредиторской задолженностью; внедрение новых для предприятия форм внутренней документации; проведение инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности, формирование схемы работы с дебиторами);

- страхование дебиторской задолженности;
- факторинг.

Путем экспертной оценки и прогнозных расчетов была определена эффективность реализации каждого из предложенных мероприятий.

Так реализация разработки кредитной политики предприятия даст суммарный эффект снижения дебиторской задолженности в будущем на 9,5%. А использование современного метода рефинансирования дебиторской задолженности – факторинга – принесет предприятию (при учете вложения средств в производство) дополнительную прибыль в размере 3007,154 тыс. руб.

Подводя общий итог, можно отметить, что вопрос управления дебиторской и кредиторской задолженностью на сегодняшний день является актуальным для компании. При эффективном управлении и следовании рекомендациям организация может значительно повысить свою финансовую устойчивость.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Алиев Т. А. Факторинг как инструмент управления дебиторской задолженностью в условиях кризиса / Т. А. Алиев // Молодой ученый. — 2016. — №7. — С. 755–758.
- 2 Белоножкова Е. Ю. Управление дебиторской задолженностью / Е. Ю. Белоножкова, А. А. Игнатенко // Проблемы современной экономики: материалы междунар. науч. конф. — Челябинск : Два комсомольца, 2011. — С. 88–90.
- 3 Бережная Е.В. Диагностика финансово-экономического состояния организации : учеб. пособие / Е.В.Бережная, О.В.Бережная [и др.]. – Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014 – 304с.
- 4 Голикова О. С. Ежедневный контроль за движением дебиторской задолженности – залог финансовой устойчивости предприятия / О. С. Голикова // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. — Санкт Петербург : Реноме, 2012. — С. 168–172.
- 5 Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4 ч. Ч. 1 [Электронный ресурс] : федер. закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ ред. от 31.01.2016. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
- 6 Дудин А.С. Дебиторская задолженность. Методы возврата, которые работают : учебник / А.С. Дудин. – Санкт-Петербург : Питер, 2011. – 192 с.
- 7 Емелин В. Н. Управление кредиторской задолженностью организации / В. Н. Емелин, Е. И. Пивкина // Молодой ученый. — 2014. — №8. — С. 465–467.
- 8 Имакаева Ю. В. Проблемы оптимизации и оценки дебиторской задолженности на предприятии / Ю. В. Имакаева // Молодой ученый. — 2013. — №5. — С. 306–309.
- 9 Камысовская С. В. Бухгалтерская финансовая отчетность: формирование и анализ показателей : учеб. пособие / С.В. Камысовская, Т.В. Захарова. – Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 432 с.

- 10 Каримова Р. А. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности / Р. А. Каримова // Молодой ученый. — 2015. — №10. — С. 690–692.
- 11 Карпова Т. П. Учет, анализ и бюджетирование денежных потоков : учеб. пособие / Т.П. Карпова, В.В. Карпова. – Москва : НИЦ Инфра-М, 2013. – 302 с.
- 12 Кириченко Т. В. Финансовый менеджмент : учебник / Т. В. Кириченко. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2013. – 484 с.
- 13 Кирчанова М. Ю. Особенности применения коэффициентов при оценке финансовой устойчивости предприятия / М. Ю. Кирчанова // Молодой ученый. — 2013. — №3. — С. 227–229.
- 14 Кокин А.С. Корпоративные финансы : учеб. пособие / А.С. Кокин, Н.И. Яшин, С.Н. Яшин [и др.]. – Москва : ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 369 с.
- 15 Коровина Л. Н. К вопросу о дебиторской и кредиторской задолженности / Л. Н. Коровина, С. Н. Кобякова // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – №7 (053). – С.78–82.
- 16 Кравчук Д. И. Проблемы и пути решения управления дебиторской задолженностью на предприятии / Д. И. Кравчук, В. И. Кравчук // Молодой ученый. — 2015. — №2. — С. 272–274.
- 17 Лукаш Ю. А. Экономические расчеты в бизнесе : большое практ. справ. пособие / Ю. А. Лукаш. – Москва : Флинта, 2012. – 210 с.
- 18 Мурикова А. Р. Управление дебиторской задолженностью как элемент эффективной финансовой политики организации / А. Р. Мурикова, Э. Р. Гимранова // Молодой ученый. — 2012. — №5. — С. 181–183.
- 19 Налоговый кодекс Российской Федерации. В 2 ч. Ч. 2 [Электронный ресурс] : федер. закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ ред. от 05.04.2016. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

20 Негашев Е. В. Аналитическое моделирование финансового состояния компании : монография / Е.В. Негашев. – Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 186 с.

21 О бухгалтерском учете [Электронный ресурс] : федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ ред. от 04.11.2014. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

22 О несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс] : федер. закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ ред. от 29.12.2015. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

23 Об исполнительном производстве [Электронный ресурс] : федер. закон от 02.10.2007 № 229-ФЗ ред. от 30.03.2016. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

24 Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н ред. от 08.11.2010. // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

25 Об утверждении Порядка инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности предприятий и организаций жилищно-коммунального комплекса [Электронный ресурс] : приказ Госстроя РФ от 21.04.2003 № 142 // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

26 ООО «КрасТЭК» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://xn--80atbwgg1f.xn--plai/>

27 Петров А. М. Учет и анализ : учебник / А.М. Петров, Е.В. Басалаева, Л.А. Мельникова. – Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 512 с.

28 Погорелова М. Я. Экономический анализ: теория и практика : учеб. пособие / М.Я. Погорелова. – Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 290 с.

29 Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ от

06.07.1999 № 43н ред. от 08.11.2010. // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

30 Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) [Электронный ресурс] : приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н ред. от 06.04.2015. // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

31 Положение по бухгалтерскому учету «Информация об участии в совместной деятельности» (ПБУ 20/03) [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ от 24.11.2003 № 105н ред. от 18.09.2006. // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

32 Положение по бухгалтерскому учету «Информация по прекращаемой деятельности» (ПБУ 16/02) [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ от 02.07.2002 № 66н ред. от 06.04.2015. // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

33 Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) [Электронный ресурс] : приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н ред. от 06.04.2015. // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

34 Положение по бухгалтерскому учету «События после отчетной даты» (ПБУ 7/98) [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ от 25.11.1998 № 56н ред. от 06.04.2015. // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

35 Положение по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006) [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ от 27.11.2006 № 154н ред. от 24.12.2010. // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

36 Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ от 06.10.2008 №

106н ред. от 06.04.2015. // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

37 Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [Электронный ресурс] : приказ Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н ред. от 24.12.2010. // Справочная правовая система «Консультант плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

38 Понкратова А. А. Управление кредиторской задолженностью производственного предприятия / А. А. Понкратова, Т. Е. Дрок // Вопросы экономики и управления. — 2016. — №3.1. — С. 79–85.

39 Пуртова А. Ф. Исследование методических подходов к определению и оценке финансовой устойчивости предприятия / А. Ф. Пуртова // Молодой ученый. — 2014. — №15. — С. 197–200.

40 Пуртова А. Ф. Исследование подходов к определению финансовой устойчивости / А. Ф. Пуртова // Молодой ученый. — 2014. — №15. — С. 200–203.

41 Раева И. В. Совершенствование механизма управления дебиторской задолженностью на предприятии телекоммуникационной отрасли / И. В. Раева, К. В. Разумова // Молодой ученый. — 2014. — №12. — С. 175–178.

42 Рогачева, М.А. Финансовое прогнозирование дебиторской задолженности на предприятии : автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.10 / Рогачева Марьяна Александровна – Санкт Петербург, 2013. — 24 с.

43 Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., перераб. и доп. – Москва : НИЦ Инфра-М, 2013. – 607 с.

44 Самылин А. И. Корпоративные финансы : учебник / А.И. Самылин. – Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 472 с.

45 Санкина Е. А. Прогнозирование финансовой устойчивости предприятия как важнейший элемент обеспечения его устойчивого развития / Е. А. Санкина // Молодой ученый. — 2016. — №5. — С. 407–409.

46 Сигидов Ю. И. Бухгалтерский учет и анализ. Практикум : учеб. пособие / Ю.И. Сигидов [и др.] ; под ред. Ю.И. Сигидова, Е.А. Оксанич. – Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 156 с.

47 Соколова И. А. Анализ расчетов с поставщиками и подрядчиками. Управление кредиторской задолженностью / И. А.Соколова, А. А. Пономаренко // Экономика, управление, финансы: материалы III междунар. науч. конф. — Пермь : Меркурий, 2014. — С. 101–105.

48 Соколова О. В. Финансы и кредит : учебник / под ред. проф. О.В. Соколовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2011. – 912 с.

49 Стягайло М. Ю. Особенности учета кредиторской задолженности в условиях перехода на международные стандарты бухгалтерского учета / М. Ю. Стягайло, В. П. Муляр // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы II междунар. науч. конф. — Москва : Буки-Веди, 2013. — С. 91–93.

50 Сутягин В. Ю. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление : учебное пособие / В.Ю. Сутягин, М.В. Беспалов – Москва : ИНФРА-М, 2016. – 216 с.

51 Толмачева И. В. Оценка и анализ дебиторской задолженности по отраслям экономики ПМР / И. В. Толмачева // Молодой ученый. — 2016. — №2. — С. 599–603.

52 Фридман А. М. Финансы организации (предприятия) : учебник / А. М. Фридман. – 2-е изд. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. – 488 с.

53 Челноков В. А. Деньги. Кредит. Банки : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности (080105) «Финансы и кредит» / В. А. Челноков. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 447 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А
(обязательное)

Бухгалтерский баланс ООО «КрасТЭК» на 31.12.2013 г.

Продолжение приложения А

ПРИЛОЖЕНИЕ Б
(обязательное)

Бухгалтерский баланс ООО «КрасТЭК» на 31.12.2015 г.

Продолжение приложения Б

ПРИЛОЖЕНИЕ В
(обязательное)

Отчет о финансовых результатах ООО «КрасТЭК» за 2012 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ Г
(обязательное)

Отчет о финансовых результатах ООО «КрасТЭК» за 2014 г.

