

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИЖЕВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

Кафедра бухгалтерского учета, финансов и аудита

Допускается к защите:

зав. кафедрой д.э.н., профессор

_____ Р. А. Алборов

«__» _____ 2017г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

на тему: Оценка и регулирование дебиторской задолженности организации
(на примере ООО «Хлебозавод №5» г. Ижевска, Удмуртской Республики)

Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»
Направленность «Финансы и кредит»

Выпускник _____ К.С. Овчинникова

Научный руководитель,
к.э.н., доцент _____ О.О. Злобина

Рецензент
к.э.н., доцент _____ Е.В.Александрова

Ижевск 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СОСТАВЕ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ.....	7
1.1 Сущность, значение и структура дебиторской задолженности.....	7
1.2 Задачи и система управления дебиторской задолженностью.....	15
1.3 Показатели, характеризующие состояние дебиторской задолженности.....	22
1.4 Проблемы и пути улучшения структуры дебиторской задолженности.....	25
2 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ХЛЕБОЗАВОД №5».....	28
2.1 Местоположение, правовой статус и виды деятельности организации.....	28
2.2 Основные экономические показатели деятельности организации и показатели, характеризующие ее финансовое состояние и платежеспособность.....	34
2.3 Оценка состояния финансовой работы и финансового контроля организации.....	42
3 РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ООО «ХЛЕБОЗАВОД №5».....	53
3.1 Анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности организации.....	53
3.2 Оценка допустимых объемов дебиторской задолженности организации.....	60
3.3 Методы инкассации и рефинансирования дебиторской задолженности организации.....	66
3.4 Принятие экономических решений в области регулирования дебиторской задолженности организации.....	70
ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ.....	78
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	82
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	87

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. Эффективное управление дебиторской задолженностью является неотъемлемой составляющей успешной деятельности предприятия. От умения правильно распоряжаться дебиторской задолженностью зависят все стороны его деятельности. В основе финансовой деятельности коммерческих предприятий лежит постоянный кругооборот денежных средств, авансированных для производства и сбыта продукции. В каждом хозяйственном цикле эти средства должны возобновляться, то есть с прибылью возвращаться предприятию. Дебиторская задолженность является одним из основных источников формирования финансовых потоков платежей.

Управление дебиторской задолженностью является составной частью общей системы управления оборотными активами коммерческой организации. Применительно к задолженности заказчиков (покупателей) за поставку товаров, оказанные услуги или выполненные работы оно является одновременно элементом маркетинговой политики организации, направленной на максимизацию объема прибыли, установление взаимовыгодных отношений. От управления дебиторской задолженностью в значительной мере зависит как оборачиваемость, так и рентабельность оборотных активов предприятия.

Для предприятия очень важно не допустить необоснованного увеличения дебиторов и суммы их долгов, избегать дебиторской задолженности с высокой степенью риска, вовремя выставлять платежные счета, следить за сроками их оплаты и своевременно принимать меры по истребованию просроченной задолженности. Управление дебиторской задолженностью должно способствовать расширению объема реализации продукции, финансовой устойчивости организации. Как и при управлении иными оборотными активами, принятию любых решений по управлению дебиторской задолженностью должен предшествовать анализ ее состава, уровня и динамики в предшествующем периоде.

Именно этим и обуславливается актуальность написания выпускной квалификационной работы.

Цели и задачи исследования.Целью написания выпускной квалификационной работы является изучение теоретических основ и практических аспектов оценки дебиторской задолженности организации, а также принятие экономических решений в области регулирования дебиторской задолженности организации.Для достижения поставленной цели в работе должны быть решены следующие задачи:

- изучить теоретические основы экономической сущности дебиторской задолженности в составе оборотных активов;
- исследовать организационно-экономическую и правовую характеристику организации;
- провести анализ дебиторской задолженности на примере исследуемой организации, а также принять экономические решения в области регулирования дебиторской задолженности организации.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является ООО «Хлебозавод №5», основным видом деятельности которого, является производство и продажа хлебобулочных и кондитерских изделий.

Предметом исследования является оценка и регулирование дебиторской задолженности организации.

Основные результаты исследования, выносимые на защиту:

- теоретические положения, определяющие экономическую сущность дебиторской задолженности в составе оборотных активов;
- экономическая и правовая характеристика изучаемой организации;
- оценка и анализ дебиторской задолженности организации;
- предложения и рекомендации в области регулирования дебиторской задолженности организации.

Теоретической и методической основой выпускной квалификационной работыпослужили постановления правительства РФ, Министерства финансов, труды российских и зарубежных ученых по проблемам управления дебиторской задолженностью организации, таких как таких как М.С. Абрютина [6], О.И. Аверина [7], А.Г. Грязнова [8], Н.П. Алькина [9], Г.А. Александров

[10], Т.Б. Бердников [11], А.З. Бобылева [12], Л.Е. Басовский [13], Ю.Ф. Бриг-хем [14], П.Н. Брусов [15], И.С. Булдакова и В.Л. Суворова [16], Т.П. Варламо-ва [17], А.Н. Гаврилова [20], И.В. Гелета и Е.И. Дьяченко [22] и др.

В процессе изучения и обработки материалов применялись следующие методы экономических исследований: экономический, монографический, эконо-мико-математический, расчетно-конструктивный.

Информационно выпускная квалификационная работа выполнена на ос-нове материалов ООО «Хлебозавод №5», таких как бухгалтерская (финансовая) отчетности и другие внутренние документы организации в динамике за три по-следних года.

1 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СОСТАВЕ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ

1.1 Сущность, значение и структура дебиторской задолженности

Дебиторская задолженность является одной из самых важных и неотъемлемых частей оборотных средств любой коммерческой организации. Если объяснять просто, то под этим термином понимают сумму долга, которая причитается фирме со стороны других юридических и физических лиц за поставку товара или выполнение каких-либо услуг. Компанию или гражданина, имеющего задолженность, называют дебитором. То есть дебиторская задолженность возникает тогда, когда товар поставлен заказчику или услуга выполнена, но денежные средства не перечислены на счет исполнителя, а непосредственный платеж откладывается на фиксированный период. Также дебиторскую задолженность называют будущей экономической выгодой, которая представляет собой актив [21, с.145].

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

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

- по нетоварным операциям, связанным с погашением задолженности банку, бюджету, работникам, внебюджетным фондам и другие расчеты [59, с.104]. В бухгалтерском учете дебиторская задолженность отражается как имущество организации, а кредиторская задолженность - как обязательства. Однако тот и другой вид задолженности неразрывно связаны и имеют устойчивую тенденцию перехода из одного в другой. Поэтому эти два вида задолженностей необходимо рассматривать во взаимосвязи [53, с.132].

В таблице 1.1 рассмотрим полемику различных авторов на термин «Дебиторская задолженность».

Таблица 1.1 - Полемика авторов на термин «Дебиторская задолженность»

Автор	Мнение
М.С. Абрютин	Дебиторская задолженность – это сумма долгов, причитающихся предприятию, от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. Обычно долги образуются от продаж в кредит [6, с.63].
А.Ф. Шишкин	Дебиторская задолженность – представляет собой имущественные требования организации к юридическим и физическим лицам, которые являются ее должниками [54, с.124].
В.К. Складенко	Дебиторская задолженность - это задолженность каких-либо предприятий и лиц в пользу данного предприятия [47, с.91].
Н.В. Родионова	Дебиторская задолженность – это сумма долгов (задолженности), причитающаяся организации со стороны покупателей или других дебиторов, которую организация рассчитывает получить в определенные (установленные или оговоренные) сроки [43, с.173].
А.Г. Грязнова	Дебиторская задолженность - это задолженность покупателей, заказчиков, заемщиков, подотчетных лиц и т.д., которую организация планирует получить в течение определенного периода времени. В составе дебиторской задолженности отражается также сумма авансов, выданных поставщикам и подрядчикам [8, с.15].

В таблице 1 даны мнения различных авторов на термин «дебиторская задолженность». Но все же, понятие «дебиторская задолженность» сводится к одному смыслу: «Это задолженность каких-либо предприятий (контрагентов) перед данным предприятием».

Мы поддерживаем данную точку зрения и считаю, что дебиторская задолженность – это сумма долга, которая причитается определенной организации (предприятию) со стороны других предприятий (должников: покупателей и заказчиков), а также граждан, которые являются их должниками, дебиторами (работники организации, бюджет по налогам и сборам, поставщики и подрядчики, внебюджетные фонды и пр.).

В настоящее время, выделяют следующие виды: дебиторская задолженность покупателей и заказчиков, дочерних, зависимых товариществ, совместно контролируемых юридических лиц, прочей дебиторской

задолженности, расходы будущих периодов, дебиторская задолженность по выданным авансам (рисунок 1.1) [16, с.4].

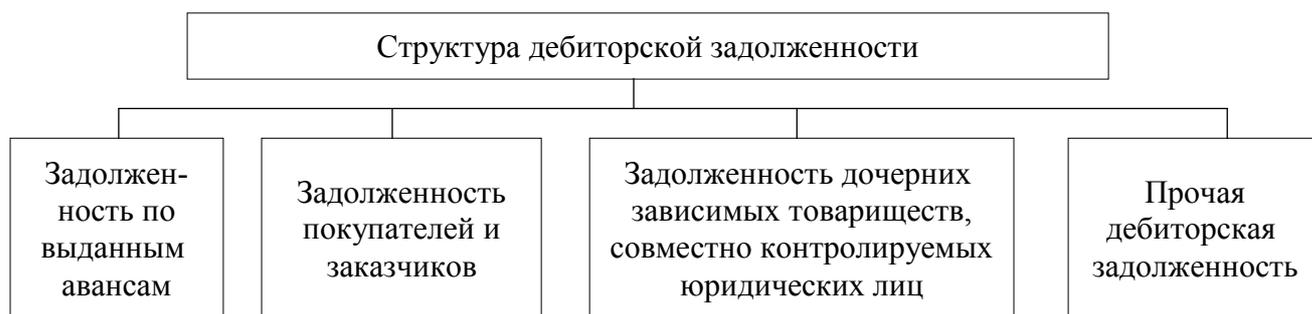


Рисунок 1.1 - Структура дебиторской задолженности

А, по мнению Э.З. Дибировой и В.В. Коокуевой, дебиторская задолженность классифицируется по следующим критериям (рисунок 1.2) [25, с. 192].

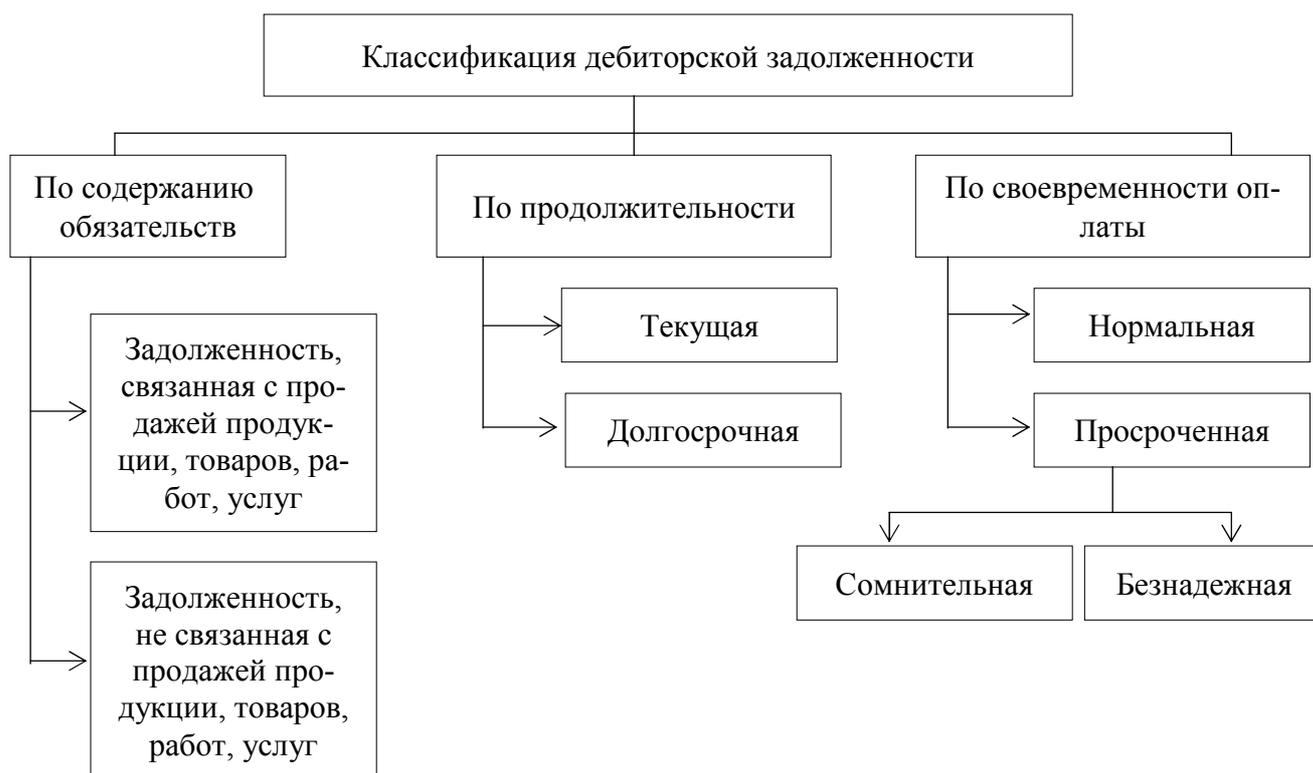


Рисунок 1.2 - Классификация дебиторской задолженности

По мнению И.В. Гелета и Е.И. Дьяченко, дебиторскую задолженность можно классифицировать по следующим видам:

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

Уровень дебиторской задолженности определяется многими факторами: вид выпускаемой продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукции, принятая на предприятии система расчетов и т. д. [22, с. 64].

Ковалев В.В. представляет следующую классификацию дебиторской задолженности (таблица 1.2) [32, с. 76].

Таблица 1.2 - Классификация дебиторской задолженности

Классификационный признак	Виды дебиторской задолженности
1. По сроку погашения (по сроку предоставления капитала контрагенту)	- дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более, чем через 12 месяцев после отчетной даты; - дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты.
2. По качеству	- нормальная дебиторская задолженность – дебиторская задолженность за товары, работы, услуги, срок оплаты которой не наступил; - сомнительная дебиторская задолженность - задолженность, по которой нарушен срок оплаты, определенный в договоре и которая не обеспечена залогом, банковской гарантией или поручительством третьих лиц; - безнадежная дебиторская задолженность – задолженность считается безнадежной по истечению срока исковой давности три года и признанная такой решением суда.
3. По степени ликвидности	- ликвидная дебиторская задолженность; - низколиквидная дебиторская задолженность; - активы, обладающие быстрой реализуемостью (вся дебиторская задолженность).

Выше приведены классификации дебиторской задолженности с позиции нескольких авторов (И.В. Гелета и Е.И. Дьяченко, Э.З. Дибирова и В.В. Коокуева, Ковалев В.В.), в свою очередь, мы поддерживаем позицию на выбор классификации дебиторской задолженности Дибировой и В.В. Коокуевой, так как они более ясно и прозрачно отражают в ней виды дебиторской задолженности.

По мнению А.И. Ковалева и В.П. Привалова, основные этапы управления дебиторской задолженностью предусматривают проведение анализа задолженности в предшествующем периоде, формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции, разработку процедуры индексации дебиторской задолженности и построение систем контроля за движением и своевременным погашением дебиторской задолженности. Основной задачей анализа является оценка уровня дебиторской задолженности и его динамика в предшествующем периоде. Контроль включает ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения: 0-30 дней, 31-60 дней, 61-90 дней, 91-120 дней, свыше 120 дней [36, с. 85].

По мнению Н.А. Зайцевой, этапы управления дебиторской задолженностью следующие:

- анализ в предшествующем периоде;
- формирование системы кредитных условий;
- выявление критериев оптимальности разработанной кредитной политики [29, с. 112].

А также, по мнению А.А. Черниковой и А.И. Дружинина, этапы управления дебиторской задолженностью следующие:

- I этап - финансовый анализ деятельности предприятия поставщика;
- II этап - выработка кредитной политики предприятия;
- III этап - принятие решения о предоставлении кредита, страхование дебиторской задолженности;
- IV этап - изменение кредитной политики предприятия;
- V этап - контроль за отгрузкой продукции, выпиской счета и его отправкой покупателю; составление картотеки дебиторов;
- VI этап - контроль за финансовым положением дебитора;
- VII этап - при непогашении долга или его части установление оперативной связи с дебитором на предмет признания им долга;

VIII этап - обращение в Арбитражный суд с иском о взыскании просроченной задолженности;

IX этап - возбуждение дела о банкротстве;

X этап - компенсация убытков из фонда компенсации безнадежных долгов [56, с. 98].

Как считает Р.А.Каримова, дебиторская задолженность возникает:

- при переходе права собственности на товары;
- при передаче результатов работ, оказании услуг.

Момент перехода права собственности на товар может быть указан в договоре отдельно, и тогда, в соответствии с этим моментом в бухгалтерском учете отражается дебиторская задолженность [31, с. 690].

При отсутствии в договоре момента перехода права собственности этот момент считается наступившим в момент отгрузки товара продавцом, поскольку в соответствии со статьей 459 ГК РФ «если иное не предусмотрено договором купли-продажи, риск случайной гибели или случайного повреждения товара переходит на покупателя с момента, когда в соответствии с законом или договором продавец считается исполнившим свою обязанность по передаче товара покупателю» [1].

По мнению Н.Л. Даниловой, с позиций финансового менеджмента дебиторская задолженность имеет двоякую природу. С одной стороны, «нормальный» рост дебиторской задолженности свидетельствует об увеличении потенциальных доходов и повышении ликвидности.

С другой стороны, не всякий размер дебиторской задолженности приемлем для предприятия, так как рост неоправданной дебиторской задолженности может привести также к потере ликвидности [23, с. 91].

По мнению Н.М. Дементьевой, на уровень дебиторской задолженности влияют некоторые основные факторы [24, с. 16]. Рассмотрим их на рисунке 1.3.

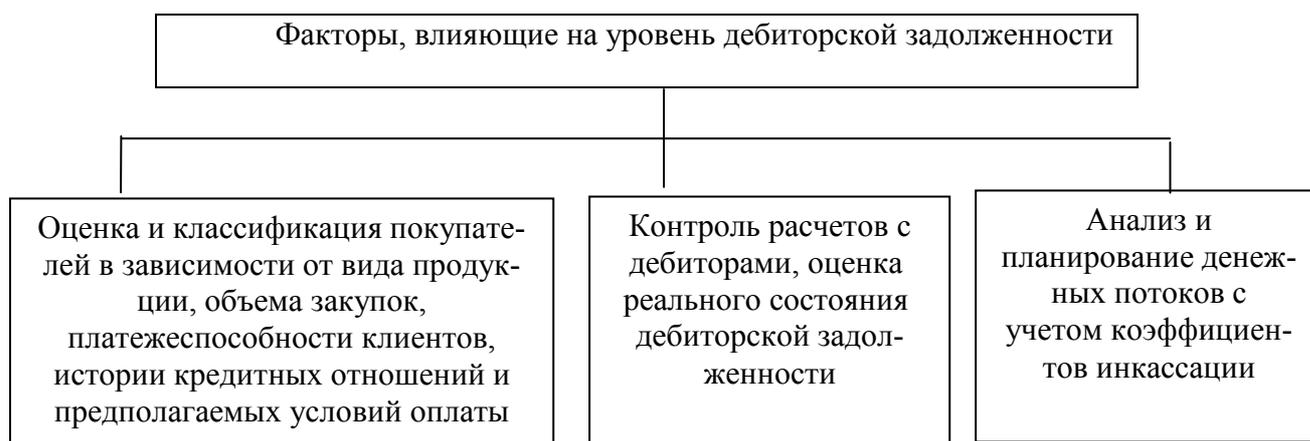


Рисунок 1.3 - Факторы, влияющие на уровень дебиторской задолженности

А.Н. Гаврилова рассматривает следующие факторы, которые влияют на уровень дебиторской задолженности:

- внешние;
- внутренние [20, с.112].

Ю.Ф. Брикхэм [14, с. 91] и Т.Б. Бердникова [11, с. 66] также делят факторы, влияющих на рост дебиторской задолженности на: внутренние и внешние.

К внешним факторам они относят:

- состояние экономики в стране - спад производства, безусловно, увеличивает размеры дебиторской задолженности;
- общее состояние расчетов в стране - кризис неплатежей однозначно приводит к росту дебиторской задолженности;
- эффективность денежно-кредитной политики ЦБ РФ, поскольку ограничение эмиссии вызывает так называемый «денежный голод», что в конечном итоге затрудняет расчеты между предприятиями;
- уровень инфляции в стране, так при высокой инфляции многие предприятия не спешат погасить свои долги, руководствуясь принципом, чем позже срок уплаты долга, тем меньше его сумма;
- вид продукции - если это сезонная продукция, то риск роста дебиторской задолженности объективно обусловлен;

- емкость рынка и степень его насыщенности, так в случае малой емкости рынка и максимальной его насыщенности данным видом продукции естественным образом возникают трудности с ее реализацией, и как следствие ростом дебиторских задолженностей.

К внутренним факторам авторы относят:

- взвешенность кредитной политики предприятия означает экономически оправданное установление сроков и условий предоставления кредитов;
- объективное определение критериев кредитоспособности и платежеспособности клиентов;
- умелое сочетание предоставления скидок при досрочной уплате ими счетов;
- учет других рисков, которые имеют практическое влияние на рост дебиторской задолженности предприятия. Таким образом, неправильное установление сроков и условий кредитования (предоставления кредитов), непредоставление скидок при досрочной уплате клиентами (покупателями, потребителями) счетов, неучет других рисков могут привести к резкому росту дебиторской задолженности;
- наличие системы контроля за дебиторской задолженностью;
- профессиональные и деловые качества менеджмента компании, занимающегося управлением дебиторской задолженностью предприятия.

В свою очередь, рассматривая факторы, которые влияют на уровень дебиторской задолженности, мы соглашаемся с позициями всех авторов, так как их позиция приходит к единому выбору – это внешние и внутренние факторы.

Обычно договорами между хозяйствующими субъектами предусмотрены способы исполнения обязательств (оплата, встречная поставка при товарообменной операции, расчеты векселями и др.). Однако расчеты между предприятиями могут производиться и любыми другими способами, не предусмотренными первоначально договором, при взаимном согласии.

Основные способы прекращения задолженности широко известны.

1. Оплата денежными средствами.
2. Зачет взаимной задолженности.
3. Оплата задолженности векселями.
4. Уступка права требования.
5. Перевод долга.
6. Прощение долга.

В статье Р.А. Каримовой «Анализ дебиторской и кредиторской задолженности», «увеличение статей дебиторской задолженности вызывается тремя основными причинами:

а) наступлением неплатежеспособности, банкротства отдельных потребителей продукции, работ, услуг, получивших продукцию на условиях последующей оплаты;

б) необоснованной кредитной политикой хозяйствующего субъекта по отношению к покупателям, а также неразборчивым выбором партнеров;

в) возникновение препятствий для погашения дебиторской задолженности в связи с изменением внешних условий (изменение курсов валют, таможенных пошлин, квот и др.)»[31, с. 690-692].

Таким образом, дебиторская задолженность предприятия, ее вид и размеры определяются многими факторами, и в наибольшей степени кредитной политикой предприятия. Дебиторская задолженность всегда несет в себе риски и возможности непредвиденных расходов, а также привести к убыткам. Важным элементом её исследования является всесторонний анализ, методика его проведения и показатели, которые применяются при данном анализе.

1.2 Задачи и система управления дебиторской задолженностью

К непосредственным задачам анализа дебиторской задолженности, по мнению С.Р. Чупрова, относятся следующие:

- точный, полный и своевременный учет движения денежных средств и операций по их движению, контроль за соблюдением кассовой и платежно-расчетной дисциплины;

- определение структуры дебиторской задолженности по срокам погашения, по виду задолженности, по степени обоснованности задолженности, определение состава и структуры просроченной дебиторской задолженности, ее доли в общем объеме дебиторской задолженности;

- выявление структуры данных по покупателям по неоплаченным расчетным документам;

- выявление объемов и структуры задолженности по векселям, по претензиям, по выданным и полученным авансам, по страхованию имущества и персонала, задолженности, возникающей вследствие расчетов с другими дебиторами, задолженности по банковским кредитам и др. определение причин их возникновения и возможных путей устранения;

- определение правильности использования банковских ссуд;

- выявление неправильного перечисления или получения авансов и платежей по бестоварным счетам и т.п. операциям;

- определение правильности расчетов с работниками по оплате труда, с поставщиками и подрядчиками, с другими дебиторами и выявление резервов погашения имеющейся задолженности по обязательствам перед кредиторами, а также возможностей взыскания долгов (посредством денежных или не денежных расчетов или обращения в суд) с дебиторов [57, с. 114-115].

В свою очередь, есть еще мнение автора Р.А. Попова, на существующие задачи дебиторской задолженности. Отсюда, к задачам дебиторской задолженности можно отнести:

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

- проверка финансовой дисциплины и соблюдения правил расчетов;

- проверка наличия оправдательных документов при совершении расчетных операций и правильности их оформления;

- проверка правильности получения сумм за отгруженные материальные ценности и полноты их списания;

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

- разработка рекомендаций по снижению дебиторской задолженности и упорядочению расчетов [42, с. 63].

По мнению Е.В. Лисицыной, систему управления дебиторской задолженностью можно разделить на два крупных блока:

1) кредитная политика, позволяющая максимально эффективно использовать задолженность как инструмент увеличения продаж;

2) комплекс мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности.

При формировании кредитной политики нужно определить максимально допустимый размер дебиторской задолженности как в целом для компании, так и по каждому контрагенту (кредитный лимит). Рассчитывая эти показатели, предприятие в первую очередь ориентируется на свою стратегию, т.к. увеличение доли рынка требует большего кредитного лимита, чем удержание своей рыночной доли и аккумулирование свободных денежных средств. При этом нужно поддерживать достаточную ликвидность компании и учитывать кредитный риск.

Вместе с тем, для каждой организации важно:

не допускать необоснованного увеличения дебиторов и суммы их долгов;

избегать дебиторской задолженности с высокой степенью риска;

вовремя выставять платежные счета, следить за сроками их оплаты;

своевременно, совместно с юридическими службами предприятия, принимать меры по истребованию просроченной дебиторской задолженности [38, с. 111-112].

В то же время, представляется необходимым четко отслеживать расчеты с кредиторами, своевременно погашать возникшую кредиторскую задолженность. В противном случае предприятие может потерять доверие своих поставщиков, банков и других кредиторов, а также будет обречено на оплату штрафных санкций по расчетам с контрагентами.

Также необходимо отметить, что дебиторская задолженность является естественной составляющей бухгалтерского баланса предприятия, возникновение которых обусловлено несовпадением даты появления обязательств с датой платежа по ним.

От правильного учета и контроля дебиторской задолженностью зависит структура активов баланса организации, а также определение прибыли, подлежащей налогообложению. Это еще раз подтверждает высокую значимость своевременного и качественного управления задолженностью предприятия [12, с.300].

Анализ дебиторов предполагает, прежде всего, как считает Т.П. Варламова, анализ их платежеспособности с целью выработки индивидуальных условий представления коммерческих кредитов и условий договоров факторинга. Уровень и динамика коэффициентов ликвидности могут привести менеджера к выводу о целесообразности продажи продукции только при предоплате или, наоборот - о возможности снижения процента по коммерческим кредитам и т.п. [17, с. 407].

По мнению М.А. Вахрушевой, анализ дебиторской задолженности и оценка ее реальной стоимости заключается в анализе задолженности по срокам ее возникновения, в выявлении безнадежной задолженности и формировании на эту сумму резерва по сомнительным долгам.

Определенный интерес представляет анализ динамики дебиторской задолженности по срокам ее возникновения или по периоду оборачиваемости. Подробный анализ позволяет сделать прогноз поступлений средств, выявить дебиторов, в отношении которых необходимы дополнительные усилия по

возврату долгов, оценить эффективность управления дебиторской задолженностью [18, с. 124].

Анализу подвергаются наиболее крупные сделки, связанные с приобретением дорогостоящих товарно-материальных ценностей в долг или за счет кредитов банка, что в сущности одно и то же.

При условии, что управление задолженностью предприятия построено в соответствии с вышеприведенными направлениями, механизм контроля за движением дебиторской и кредиторской задолженности помогает решить основные задачи по укреплению финансового состояния предприятия, а именно:

содействие росту объема продаж путем предоставления коммерческого кредита и, тем самым, росту прибыли;

повышение конкурентоспособности с помощью отсрочки платежа;

определение степени риска неплатежеспособности покупателей;

расчет размера резерва по сомнительным долгам;

выработка рекомендаций по работе с фактически или потенциально неплатежеспособными контрагентами [9, с.3-5].

Таким образом, если деятельность предприятия направлена, прежде всего, на повышение и укрепление своего финансового благосостояния, управлению дебиторской задолженностью на предприятии должно уделяться особое внимание. Анализ и контроль за движением дебиторской задолженности являются одним из важнейших факторов максимизации нормы прибыли, увеличения ликвидности, кредитоспособности и минимизации финансовых рисков. Правильно разработанная стратегия контролирования кредиторских долгов позволяет своевременно и в полном объеме выполнять обязательства перед клиентами, что способствует созданию репутации надежного и ответственного предприятия [10, с.148].

П.Н. Брусов считает, что политика управления дебиторской задолженностью - это составная часть общей политики управления оборотными активами, заключающаяся в оптимизации общего ее размера и обеспечении

своевременной их инкассации. Разработка на предприятии политики управления дебиторской задолженностью предполагает:

1. Анализ динамики и состава дебиторской задолженности, а также периода ее инкассации в предшествующем периоде. В процессе этого анализа используется обширная система показателей ее оценки.

2. Формирование принципов осуществления расчетов предприятия с контрагентами на предстоящий период. Эти принципы должны быть дифференцированы по отношению к поставщикам сырья и материалов и покупателям готовой продукции и определять два основных направления:

- формирование приемлемых для предприятия сроков платежей;
- формирование приемлемых форм расчета с контрагентами.

При формировании приемлемых сроков платежей с поставщиками продукции следует иметь в виду, что наиболее эффективной является ее оплата по факту поставки или с отсрочкой платежа, а с покупателями продукции - полная или частичная ее предоплата. Однако при этом должна быть учтена сложившаяся практика их осуществления в отношениях с коммерческими партнерами. При формировании приемлемых форм расчета следует иметь в виду, что при покупке продукции наиболее эффективными являются расчеты с использованием векселей, а при продаже продукции - расчеты посредством аккредитива (при предоплате форма расчетов может быть избрана любая).

3. Выявление финансовых возможностей предоставления предприятием товарного (коммерческого) или потребительского кредита. Осуществление этих форм кредита требует наличия у предприятия достаточных резервов высоколиквидных активов для обеспечения платежеспособности на случай несвоевременного выполнения контрагентами принятых на себя обязательств.

4. Определение возможной суммы оборотных активов, отвлекаемых в дебиторскую задолженность по товарному (коммерческому) и потребительскому кредиту, а также по выданным авансам.

5. Определение состава и оценка предстоящих дебиторов по товарным операциям. По товарному (коммерческому) кредиту такая оценка осуществляется обычно по следующим пяти критериям:

- репутация партнера в деловом мире;
- объем хозяйственных операций с партнером, их стабильность;
- платежеспособность партнера;
- результативность его хозяйственной деятельности;
- конъюнктурная стадия (подъем, спад и т.п.) в отрасли, в которой партнер осуществляет свою деятельность.

6. Лимитирование размеров предоставляемого кредита. Определение предельных размеров предоставляемого кредита должно исходить из финансовых возможностей предприятия, прогнозируемого числа получателей кредита и оценки уровня кредитного риска. Фиксированный максимальный предел суммы задолженности «кредитный лимит» может быть дифференцирован по группам предстоящих дебиторов.

7. Оценка размера финансовых потерь от отвлечения оборотных активов и возможностей их компенсации. Основу такой оценки составляют методы наращения или дисконтирования настоящей или будущей стоимости долга. Используемая для расчетов ставка процента должна учитывать инфляционную составляющую.

8. Формирование условий обеспечения взыскания дебиторской задолженности. В процессе формирования этих условий определяется система мер, гарантирующих получение суммы долга. К таким мерам относятся:

- оформление товарного кредита обеспеченным векселем;
- требование страхования дебиторами кредитов, предоставляемых на продолжительный период и другие.

9. Формирование системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств. При формировании системы штрафных санкций к дебиторам должны предусматриваться соответствующие пени, штрафы, неустойки, размеры которых должны полностью возмещать все финансовые потери

предприятия (потерю дохода, инфляционные потери, возмещение риска снижения уровня платежеспособности и другие). Санкции по потребительскому кредиту могут быть дифференцированы в зависимости от сроков погашения кредита и групп покупателей.

10. Определение процедуры взыскания дебиторской задолженности. Эта процедура должна предусматривать сроки и форму предварительного и последующего напоминаний контрагентом о дате платежа, возможность пролонгирования долга, срока и порядка взыскания долга и другие действия.

11. Использование современных форм рефинансирования дебиторской задолженности. Развитие рыночных отношений и инфраструктуры финансового рынка позволяют использовать в практике финансового менеджмента ряд новых форм управления дебиторской задолженностью - ее рефинансирование, т.е. Перевод в другие формы оборотных активов предприятия (денежные активы, краткосрочные ценные бумаги). Основными формами рефинансирования дебиторской задолженности, используемыми в настоящее время, являются факторинг, учет векселей, форфейтинг [15, с. 56-60].

Таким образом, изучив в данном разделе задачи и систему управления дебиторской задолженности, а также их финансовую политику, переходим к показателям, характеризующим состояние дебиторской задолженности.

1.3 Показатели, характеризующие состояние дебиторской задолженности

Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко и С.Э. Маркарьян, а также ряд других авторов рассматривают порядок расчета основных групп показателей, которые рассчитываются в процессе проведения анализа:

1) Средняя дебиторская задолженность вычисляется по формуле (1.1):

$$ДЗ_{ср} = \frac{ДЗ_{н.л.} + ДЗ_{к.л.}}{2} \quad (1.1)$$

где ДЗн.п. – дебиторская задолженность на начало периода;

ДЗк.п. – дебиторская задолженность на конец периода.

2) Оборачиваемость дебиторской задолженности вычисляется по формуле (1.2):

$$O_{дз} = \frac{Вр}{ДЗср} \quad (1.2)$$

где $O_{дз}$ – оборачиваемость дебиторской задолженности;

$Вр$ – выручка от реализации продукции;

$ДЗср$ – средняя дебиторская задолженность.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого организацией. Если при расчете коэффициента выручка от реализации считается по переходу права собственности, то увеличение коэффициента означает сокращение продаж в кредит; а снижение - увеличение объема предоставляемого кредита. При этом, чем продолжительнее период погашения, тем выше риск ее непогашения. Данный показатель следует рассматривать по юридическим и физическим лицам, видам продукции, условиям расчетов, т.е. условиям заключения сделок. Объем скрытой дебиторской задолженности, который может возникнуть вследствие предварительной оплаты материалов поставщикам без соответствующей их отгрузки, организации выявляют на основе анализа и оценки состояния расчетов по данным аналитического учета.

3) Период погашения дебиторской задолженности вычисляется по формуле (1.3):

$$П_{пдз} = \frac{360}{O_{дз}} \quad (1.3)$$

где $П_{пдз}$ – период погашения дебиторской задолженности.

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

4) Доля дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов вычисляется по формуле (1.4):

$$ДЗ_{акт} = \frac{ДЗ}{Тa} \quad (1.4)$$

где ДЗакт – доля дебиторской задолженности в текущих активах;

Тa – текущие активы.

5) Доля сомнительной дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов вычисляется по формуле (1.5):

$$ДДЗ_{сомн} = \frac{ДЗ_{сомн}}{ДЗ} \quad (1.5)$$

где ДДЗсомн – доля сомнительной дебиторской задолженности;

ДЗсомн – сомнительная дебиторская задолженность.

Последний показатель характеризует «качество» дебиторской задолженности. Тенденция к его росту свидетельствует о снижении ликвидности[41, с.122-123].

Весьма актуальным является вопрос о сопоставимости дебиторской и кредиторской задолженности[50, с.88].

По мнению Л.Т.Гиляровской, сопоставление дебиторской и кредиторской задолженности - один из этапов анализа дебиторской задолженности, позволяющий выявить причины ее образования. Многие аналитики считают, что если кредиторская задолженность превышает дебиторскую, то организация рационально использует средства, т.е. временно привлекает в оборот средств больше, чем отвлекает от оборота. Бухгалтеры с ними не согласны, потому что кредиторскую задолженность организация обязана погашать независимо от состояния дебиторской задолженности. В качестве подведения итогов данного параграфа необходимо отметить, что дебиторская задолженность является естественной составляющей бухгалтерского баланса предприятия. Она возникает в результате несовпадения даты появления обязательств с датой платежей по ним. На финансовое состояние предприятия оказывают влияние как размеры балансовых остатков дебиторской, так и период оборачиваемости каждой из них [58, с.91].

М.В. Романовский считает, что оценка влияния балансовых остатков дебиторской задолженности на финансовое состояние предприятия должна осуществляться с учетом уровня платежеспособности (коэффициента общей ликвидности) и соответствия периодичности превращения дебиторской задолженности в денежные средства [51, с.423].

Таким образом, состояние дебиторской задолженности, ее размеры и качество оказывают сильное влияние на финансовое состояние организации. В целях управления дебиторской задолженностью необходимо проводить их анализ. Анализ дебиторской задолженности включает комплекс взаимосвязанных вопросов, относящихся к оценке финансового положения предприятия.

1.4 Проблемы и пути улучшения структуры дебиторской задолженности

Как описано в статье Д.И. Кравчука и В.И. Кравчука, в современных экономических условиях проблема управления дебиторской задолженностью для большинства предприятий, функционирующих на территории Российской Федерации, по-прежнему остаётся актуальной. Справедливость этого утверждения подкрепляется тем, что в структуре оборотных активов хозяйствующих субъектов более 50 % приходится на дебиторскую задолженность.

Несвоевременная оплата дебиторами своих обязательств, приводит к дефициту денежных средств, увеличивает потребность организации в оборотных активах для финансирования текущей деятельности, ухудшает финансовое состояние. Это, в свою очередь, приводит к необходимости изменения расчетных отношений между организацией и покупателями, выработке рациональной политики предоставления кредитов и инкассации задолженностей [37, с.272].

Среди проблем управления дебиторской задолженностью можно выделить:

- отсутствие достоверной информации о сроках погашения обязательств компаниями-дебиторами;
- не регламентирована работа с просроченной дебиторской задолженностью;
- отсутствие данных о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости;
- не проводится оценка кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования;
- функции сбора денежных средств, анализа дебиторской задолженности и принятия решения о предоставлении кредита распределены между разными подразделениями.

При этом не существует регламентов взаимодействия и, как следствие, отсутствуют ответственные за каждый этап.

Для решения проблем управления дебиторской задолженностью на предприятии можно предложить:

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

- данные о выставленных дебиторам счетах, которые не оплачены на настоящий момент;
- время просрочки платежа по каждому из счетов;
- размер безнадежной и сомнительной дебиторской задолженности, оцененной на основании установленных внутрифирменных нормативов;
- кредитная история контрагента (средний период просрочки, средняя сумма кредита).

2) Автоматизировать процесс управления дебиторской задолженностью. Основная причина, по которой предприятие должно отказаться от ведения учета и контроля дебиторской задолженности в таких программах, как Excel,

связана с трудностью оперативного обновления данных и настройки, обязательных для исполнения процедур утверждения.

3) Снизить риск несвоевременного возврата денежных средств и возникновения убытков можно, заключив договор страхования дебиторской задолженности. Страхование дебиторской задолженности предполагает страхование риска убытков от несвоевременного возврата денежных средств покупателем или его банкротства. Безусловно, страхование дебиторской задолженности со временем станет нормой для многих российских компаний.

Заключение договора страхования позволит не только провести обоснованную оценку кредитных рисков компании, но и переложить сами риски на страховую компанию.

Таким образом, рекомендуемые выше положения, которые могли бы лечь в основу политики управления дебиторской задолженностью на предприятии, позволят ему избежать убытков, связанных со списанием безнадежной к взысканию дебиторской задолженности, повысить эффективность расчетов с покупателями[37, с.273-274].

Таким образом, если деятельность предприятия направлена, прежде всего, на повышение и укрепление своего финансового благосостояния, управлению дебиторской задолженностью в системе бухгалтерского и управленческого учета предприятия должно уделяться особое внимание.

Анализ и контроль за движением дебиторской задолженностью являются одним из важнейших факторов максимизации нормы прибыли, увеличения ликвидности, кредитоспособности и минимизации финансовых рисков. Правильно разработанная стратегия контролирования кредиторских долгов позволяет своевременно и в полном объеме выполнять обязательства перед клиентами, что способствует созданию репутации надежного и ответственного предприятия.

2 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «ХЛЕБОЗАВОД №5»

2.1 Местоположение, правовой статус и виды деятельности организации

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является Общество с ограниченной ответственностью «Хлебозавод №5» г. Ижевска (далее в работе – ООО «Хлебозавод №5»).

Местоположение организации: 426008, Удмуртская Республика, город Ижевск, пер. Раздельный, д. 20.

ООО «Хлебозавод №5» зарегистрировано 22.08.2007г. Межрайонной инспекцией Федеральной налоговой службы № 10 по Удмуртской Республике.

ИНН / КПП организации: 1835061848 / 183101001

ООО «Хлебозавод №5» действует на основании Устава организации, нормативно-правовых актов, таких как: Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994г. №51-ФЗ, Налоговый кодекс РФ от 31.07.1998г. №146-ФЗ, Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001г. №197-ФЗ, Федеральный закон от 08.02.1998г. №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» и пр.

Полное фирменное наименование Общества на русском языке: Общество с ограниченной ответственностью «Хлебозавод №5».

Сокращенное фирменное наименование Общества на русском языке: ООО «Хлебозавод №5».

В центре города Ижевска расположилось одно из крупных предприятий по изготовлению хлебобулочных и кондитерских изделий - ООО «Хлебозавод №5». Данная организация знаменита не только хлебобулочной продукцией высокого качества, но и, своими кондитерскими кремовыми изделиями – вкусные торты и пирожные производятся по лучшим оригинальным рецептам.

Первый хлеб здесь был выпущен в начале 1966г. Тогда же начал работу кондитерский цех, а потом были открыты бараночный и вафельный цеха. Реконструкция производства значительно расширила ассортимент организации. В организации применяются новые отечественные и зарубежные технологии.

Большой популярностью у клиентов организации пользуются торты, которые изготавливаются по индивидуальному заказу. Высочайшее мастерство кондитеров организации позволяет выполнять различные пожелания заказчика. При этом всем ни один торт не похож на другой. Организация выпускает традиционные и совершенно новые, собственной разработки, которые отвечают современным вкусам покупателей. Выпуск продукции данного высокого качества был бы невозможен без уникального персонала хлебозавода, работники организации трудятся слаженно и дружно, с любовью к своему делу.

И юным покупателям, и взрослым сразу пришлись по вкусу вафельные торты и вафли этой организации. На сегодняшний день хлебозавод выпускает более сорока видов вафельных изделий. Неслучайно в сегменте республиканского рынка кондитерских мучных изделий хлебозаводу №5 принадлежит абсолютное лидерство. Однако воссоздать фирменные рецепты кондитеров хлебозавода №5 еще никому не удавалось, поскольку в каждое производное изделие они вкладывают частичку своей души, помноженную на талант и опыт.

Популярна у потребителей и хлебная продукция организации. В настоящий момент ООО «Хлебозавод №5» выпускает 77 наименований бараночных и хлебобулочных изделий.

Своевременная реконструкция производства повышает производительность труда и, следовательно, качество продукции. Повышается и заработная плата сотрудников организации.

Высокие потребительские свойства и безупречное качество продукции ООО «Хлебозавод №5» обеспечиваются за счёт строгого входного контроля поступающего сырья и оценки соответствия стандартам готовых изделий специалистами производственной лаборатории.

ООО «Хлебозавод №5» является неоднократным обладателем звания «Бренд Удмуртии» в производстве пищевой продукции.

Высокое профессиональное мастерство кондитеров ООО «Хлебозавод №5» неоднократно отмечалось дипломами и наградами на выставках и конкурсах самого высокого ранга, в том числе, и международных.

ООО «Хлебозавод №5» оказывает благотворительную помощь труженикам тыла и ветеранам великой отечественной войны, школам-интернатам и детским домам, реабилитационному центру.

ООО «Хлебозавод №5» тесно сотрудничает с учебными учреждениями УР, которые подготавливают кадры для пищевой промышленности. По окончании учебы ООО «Хлебозавод №5» обязательно принимает выпускников к себе на работу. Организация на протяжении нескольких лет активно сотрудничает с Центром занятости населения г. Ижевска, участвует в различных ведомственных целевых программах дополнительных мероприятий, которые направлены на снижение напряженности на рынке труда. ООО «Хлебозавод №5» с пониманием относится к рекомендациям Правительства и Министерства торговли и бытовых услуг УР, прежде всего, в части сохранения цен на хлебобулочные изделия на социально-приемлемом уровне. В планах предприятия на ближайшие годы дальнейшее выдерживание курса на модернизацию и развитие новых производств хлебобулочного и кондитерского направлений.

Хлебозавод №5 на протяжении долгих лет обеспечивает жителей УР и ближайших регионов хлебобулочной и кондитерской продукцией, приобретая новых поклонников своей продукции за пределами УР.

В соответствии с Уставом организации, в состав участников ООО «Хлебозавод №5» могут входить юридические и физические лица, в том числе организации с участием иностранных граждан и юридических лиц, а также иностранные граждане и юридические лица, которые признают положения Устава и которые оплатили свои доли в уставном капитале организации.

ООО «Хлебозавод №5» имеет в собственности обособленное имущество, которое учитывается на самостоятельном балансе организации, может от своего имени осуществлять и приобретать личные неимущественные и имущественные права, нести обязанности, быть ответчиком и истцом в суде. Собственность организации является частной собственностью. Организация вправе в установленном порядке иметь текущие, расчетные, депозитные и прочие иные счета в рублях и в иностранной валюте, которые открываются в банках и иных кредит-

ных учреждениях на территории РФ и за ее пределами. Организация может иметь зависимые и дочерние организации на территории РФ и за ее пределами.

ООО «Хлебозавод №5» несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Организация не отвечает по обязательствам своих акционеров.

ООО «Хлебозавод №5» имеет круглую печать, которая содержит его полное фирменное наименование на русском языке, а также указание на место нахождения организации. Организация вправе иметь бланки и штампы и со своим наименованием, собственную эмблему, а также товарные знаки, которые зарегистрированы в установленном порядке, и другие средства индивидуализации и идентификации.

ООО «Хлебозавод №5» является коммерческой организацией, которая преследует в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли. Основным предметом деятельности организации является осуществление полномочий исполнительного органа обществ на основании заключенных с ними договоров в соответствии с действующим законодательством.

ООО «Хлебозавод №5» может открывать представительства и создавать филиалы по решению общего собрания участников организации, принятому большинством не менее 2/3 голосов от общего числа голосов участников организации.

Виды деятельности ООО «Хлебозавод №5»:

- оптовая торговля пищевыми продуктами, табачными изделиями и напитками;
- розничная торговля пищевыми продуктами, табачными изделиями и напитками в специализированных магазинах;
- розничная торговля хлебом, кондитерскими изделиями и хлебобулочными изделиями в специализированных магазинах;
- производство хлеба и кондитерских изделий, пирожных и тортов недлительного хранения;

- производство печенья, сухарей и прочих сухарных хлебобулочных изделий, производство кондитерских изделий, пирожных, тортов, бисквитов и пирогов, которые предназначены для длительного хранения;

- оптовая торговля жирами и пищевыми маслами;
- оптовая торговля сахаром;
- оптовая торговля мучными кондитерскими изделиями;
- оптовая торговля хлебобулочными изделиями;
- оптовая торговля мукой и макаронными изделиями.

Структура управления ООО «Хлебозавод №5» изображена на рисунке

2.1.

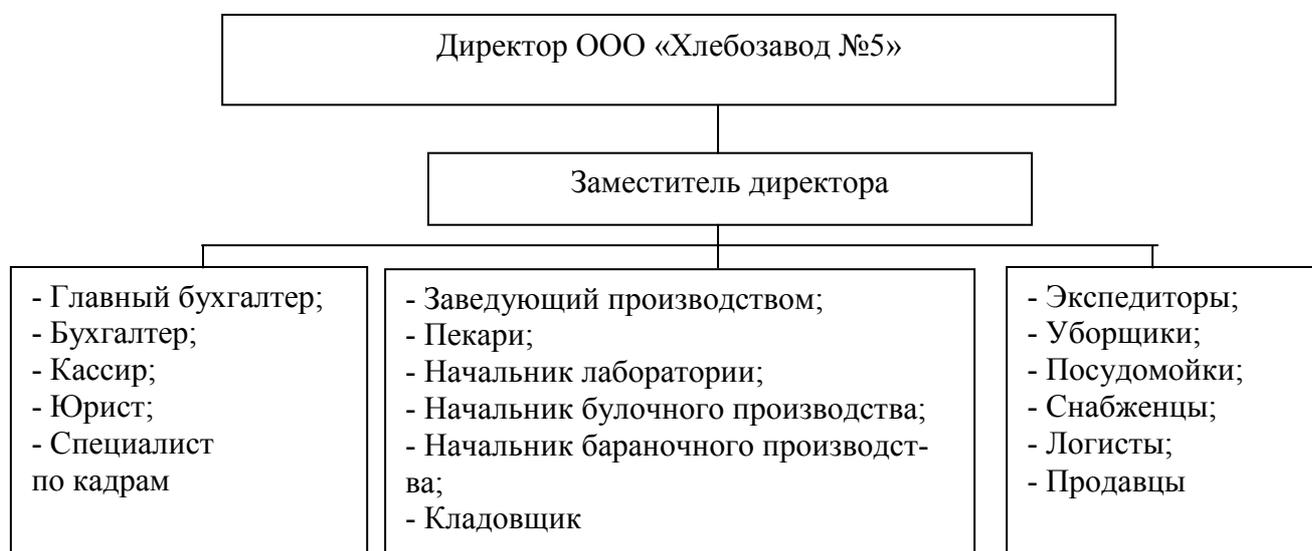


Рисунок 2.1 - Структура управления ООО «Хлебозавод №5»

Представленная на рисунке 2.1 структура управления ООО «Хлебозавод №5» несложная. На основании масштабов деятельности организации и непродолжительностью функционирования на рынке штат работников небольшой, но вполне достаточный для достижения стратегических целей деятельности организации:

- получение высокой прибыли;
- выход на конкретные рынки;
- выживание в конкурентной среде и борьба с конкурентами;

- обеспечение развития и совершенствования организации.

На рисунке 2.2 представлена организационная структура ООО «Хлебозавод №5».

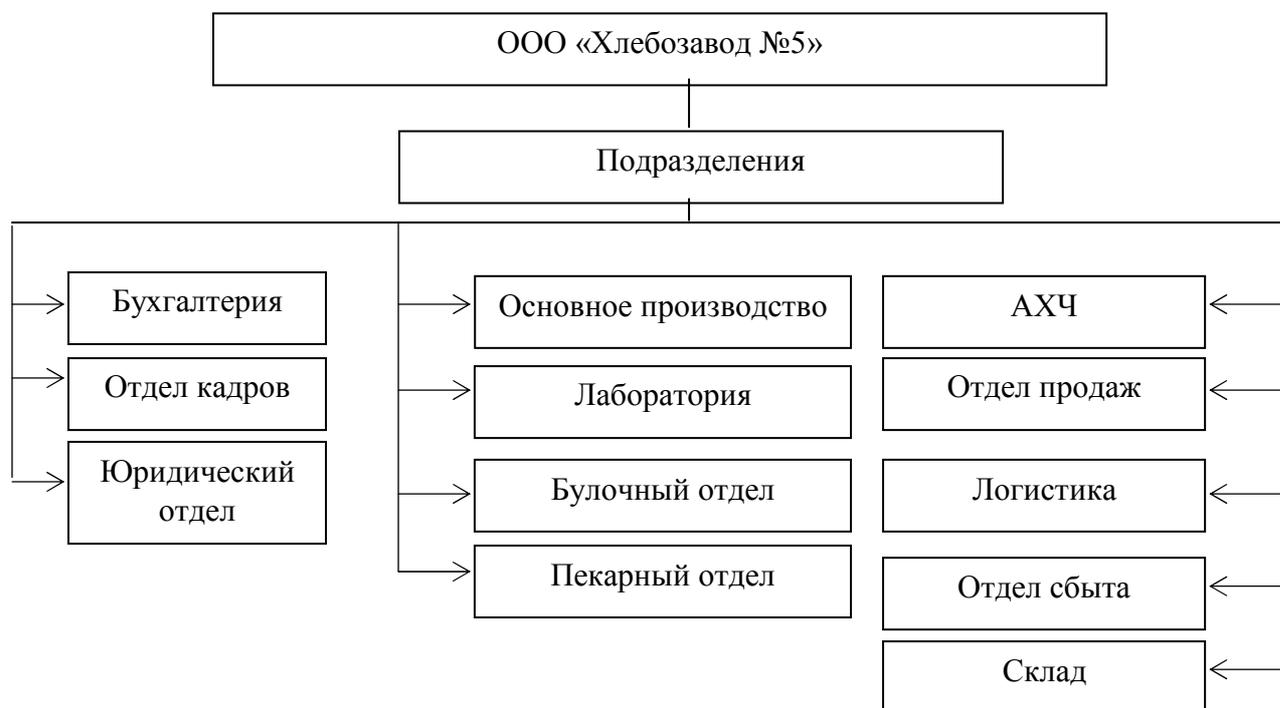


Рисунок 2.2 – Организационная структура ООО «Хлебозавод №5»

Структура управления ООО «Хлебозавод №5» считается линейно-функциональной.

Преимущества данной структуры управления в том, что прослеживается:

- четкая совокупность взаимных связей функций подразделений;
- четкая совокупность единоначалия - 1 руководитель сосредотачивает в своих руках руководство всей системой процессов, которые имеют общую цель;
- быстрая реакция исполнительных подразделений на прямые указания вышестоящих;
- ясно выраженная ответственность.

Задачей организационной структуры управления ООО «Хлебозавод №5» является организация реализации продукции, которое в наибольшей степе-

ни отвечало бы требованиям потребителя, состоянию рынка, и при этом было бы в максимальной степени эффективным.

2.2 Основные экономические показатели деятельности организации и показатели, характеризующие ее финансовое состояние и платежеспособность

Основные экономические показатели деятельности организации являются синтетическими параметрами. В своей системе такие показатели отражают общее положение дел организации в хозяйственно-финансовой, производственно-технической, коммерческой, инновационной и прочих других сферах. Каждый такой показатель в отдельности обобщенно характеризует 1 из направлений внешней или внутренней деятельности организации.

Анализ основных экономических показателей деятельности ООО «Хлебозавод №5» приведен в таблице 2.1, который рассчитывается на основании отчета о финансовых результатах.

Таблица 2.1 - Основные экономические показатели деятельности ООО «Хлебозавод №5»

Показатель	2014г.	2015г.	2016г.	2016г. в % к 2014г.
1	2	3	4	5
1. Выручка от продажи товаров (работ, услуг), тыс. руб.	652311	719516	841115	128,9
2. Себестоимость продажи товаров (работ, услуг), тыс. руб.	441266	484229	573742	130,0
3. Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	211045	235287	267373	126,7
4. Коммерческие расходы, тыс. руб.	165230	172575	216543	131,1
5. Прибыль (убыток) от продажи (+,-), тыс. руб.	45815	62712	50830	110,9
6. Проценты к получению, тыс. руб.	56	81	2143	3826,8
7. Проценты к уплате, тыс. руб.	2412	2794	2886	119,7
8. Прочие доходы, тыс. руб.	3963	4696	8366	211,1
9. Прочие расходы, тыс. руб.	7963	8835	25490	320,1
10. Прибыль (убыток) до налогообложения (+,-), тыс. руб.	39459	55860	32963	83,5
11. Текущий налог на прибыль, тыс. руб.	7892	11914	5456	69,1

Продолжение таблицы 2.1

1	2	3	4	5
- в том числе постоянные налоговые обязательства (активы)	652	746	270	41,4
12. Изменение отложенных налоговых обязательств, тыс. руб.	152	34	1470	967,1
13. Изменение отложенных налоговых активов, тыс. руб.	16	29	63	393,8
14. Прочее, тыс. руб.	-	-	4	-
15. Чистая прибыль (убыток) (+,-), тыс. руб.	31431	43941	26096	83,0
16. Уровень рентабельности (убыточности) деятельности (+,-), %	10,4	13,0	8,9	-

По данным таблицы 2.1 видно, что выручка от продажи товаров, работ, услуг в ООО «Хлебозавод №5» в 2016г. увеличилась по сравнению с 2014г. на 28,9%, это связано с тем, что спрос на хлебобулочные и кондитерские изделия увеличивается, а также повышаются цены на хлеб, торты, печенье и пр. Соответственно увеличивается и себестоимость их продаж, увеличение которой составило в 2016г. по сравнению с 2014г. 30%, увеличение себестоимости является негативным моментом для анализируемой организации, но эти затраты необходимы для покупки сырья и материалов (мука, яйца, дрожжи и пр.), а также на заработную плату сотрудников и отчисления на социальные нужды и т.д.

Валовая прибыль в 2016г. увеличилась по сравнению с 2014г. на 26,7%. Также видно из данных таблицы, что прибыль от продаж также увеличивается на 10,9%, несмотря на рост коммерческих расходов на 31,1%. Прибыль до налогообложения, в свою очередь, снижается на 16,5%, что связано с ростом процентов к уплате на 19,7% и прочих расходов более, чем в 3 раза. Чистая прибыль, как конечный финансовый результат хозяйственной и экономической деятельности ООО «Хлебозавод №5» также снижается на 17%, что связано также со снижением прибыли до налогообложения и значительным ростом изменения отложенных налоговых обязательств (почти в 10 раз). За счет вышеуказанного, снижается уровень рентабельности деятельности организации с 10,4% в 2014г. до 8,9% в 2016г.

По результатам таблицы 2.1 также можно сделать вывод, что в 2015г.

деятельность ООО «Хлебозавод №5» была более успешной, чем в 2014г. и в 2016г.

В целом по данным анализа основных экономических показателей можно сделать вывод, что деятельность хлебозавода является прибыльной и успешной, так как приносит положительные финансовые результаты.

Далее представим показатели эффективности использования ресурсов и капитала организации в таблице 2.2.

Таблица 2.2 - Показатели эффективности использования ресурсов и капитала в ООО «Хлебозавод №5»

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.	2016г. в % к 2014г.
А. Показатели обеспеченности и эффективности использования основных средств				
1. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	106408,5	105912	128497,5	120,8
2. Фондовооруженность, тыс. руб./чел.	309,29	294,24	432,17	139,7
3. Фондоёмкость, руб.	0,17	0,14	0,18	105,9
4. Фондоотдача, руб.	6,03	6,95	5,48	90,9
5. Рентабельность использования основных средств, %	29,04	42,43	17,01	58,6
Б. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов				
6. Затраты труда, тыс. чел. - ч.	697,2	695,55	701,48	100,6
7. Производительность труда, тыс. руб./чел.	1863,75	2044,08	2369,34	127,1
8. Фонд оплаты труда, тыс. руб.	95632	98520	100200	104,8
9. Выручка на 1 руб. оплаты труда, руб.	6,82	7,3	8,39	123,0
В. Показатели эффективности использования материальных ресурсов				
10. Материалоотдача, руб.	1,85	1,99	2,09	113,0
11. Материалоёмкость, руб.	0,54	0,5	0,48	88,9
12. Прибыль (убыток) на 1 руб. материальных затрат, коп.	0,089	0,122	0,065	73,0
13. Затраты на 1 руб. выручки от продажи товаров (работ, услуг), руб.	0,68	0,67	0,68	100,0
Г. Показатели эффективности использования капитала				
14. Рентабельность (убыточность) совокупного капитала (активов), %	13,35	15,82	8,20	-
15. Рентабельность (убыточность) собственного капитала, %	18,09	22,47	12,81	-
16. Рентабельность (убыточность) внеоборотных активов, %	28,01	34,54	15,76	-
17. Рентабельность (убыточность) оборотных активов, %	25,50	29,21	17,08	-

Как видно из данных таблицы 2.2, среднегодовая стоимость основных средств увеличилась в 2016 г. по сравнению с 2014г. на 20,8%. В 2016г. стоимость основных средств в организации составила 128497 тыс. руб. Рост стоимости основных средств свидетельствует о том, что основные средства не выбывают вследствие их продажи или износа, а, наоборот, увеличиваются.

Фондовооруженность показывает величину основных средств на одного работника. Фондовооруженность в ООО «Хлебозавод №5» в 2016 г. по сравнению с 2014г. увеличилась на 39,7%, что свидетельствует о повышении обеспеченности основными средствами работников организации. Значение данного показателя в 2016г. составило 432,17 тыс. руб./ чел. (в 2014г. – 309,29 тыс. руб./ чел., в 2015г. – 294,24 тыс. руб./ чел.). Рост фондовооруженности связан также с ростом количества сотрудников с 350 чел. В 2014г. до 355 чел. В 2016г.

Фондоотдача основных средств в организации в 2016г. по сравнению с 2014г. снизилась почти на 10% и в результате в 2016г. составила 5,48 руб. Следовательно, снижение фондоотдачи основных средств за исследуемый период – негативный фактор, который показывает снижение объема продажи продукции на 1 рубль основных средств, что характеризуется также в снижении доли активной части - машин и оборудования, снижении простоев, отсутствием излишков непроизводительного или устаревшего оборудования. Обратный показатель фондоотдачи основных средств, фондоемкость увеличилась в 2016г. по сравнению с 2014г. на 5,9%. При нормальных условиях фондоотдача основных средств должна иметь тенденцию к увеличению, а фондоемкость к уменьшению.

Затраты труда (трудоемкость продажи продукции) в 2016г. по сравнению с 2014г. увеличились на 0,6% и составили в 2016г. – 701,48 тыс. чел. - ч. Это обусловлено тем, что количество работников в 2016г. по отношению к 2014г. увеличилось. Данное увеличение численности работников повлияло на производительность труда. Производительность труда увеличилась на 27,1%. Фонд оплаты труда в ООО «Хлебозавод №5» увеличился в связи с увеличением численности работников и их ежегодной индексации заработной платы на 4,8%.

Выручка от продажи на 1 руб. оплаты труда увеличилась в 2016г. по сравнению с 2014г. на 23%.

Материалоемкость к 2016г. снизилась по сравнению с 2014г. на 11,1% и составила в 2016г. 0,48 руб. Это означает, что 0,48 руб. приходится на каждый рубль объема выручки. Материалоотдача повышается на 13%, что характеризует объем выручки на 1 руб. потребленных материальных ресурсов.

Рентабельность всех активов и капитала снижается к 2016г. по сравнению с 2014г. Данное снижение обусловлено снижением чистой прибыли, так как все вышеуказанные показатели рентабельности из таблицы 2.2 вычисляются через чистую прибыль. Рентабельность совокупных активов снизилась с 13,35% в 2014г. до 8,2% в 2016г., рентабельность собственного капитала снизилась с 18,09% в 2014г. до 12,81% в 2016г, рентабельность внеоборотных активов снизилась с 28,01% в 2014г. до 15,76% в 2016г., рентабельность оборотных активов снизилась с 25,5% в 2014г. до 17,08% в 2016г.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что в исследуемом периоде 2014-2016гг. эффективность основной деятельности организации в целом снижается, что видно из показателей рентабельности. А использование основных средств, трудовых и материальных ресурсов, напротив, показывает успешные результаты.

Движение денежных средств рассмотрено в таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Движение денежных средств в ООО «Хлебозавод №5»

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.	2016г. в % к 2014г.
1	2	3	4	5
1. Остаток денежных средств на начало периода, тыс. руб.	15230	17099	12569	82,5
2. Поступление денежных средств – всего: тыс. руб.	674562	735483	841791	124,8
в том числе:				
а) от текущей деятельности	635472	685980	802191	126,2
б) от инвестиционной деятельности	0	3	0	100,0
в) от финансовой деятельности	39090	49500	39600	101,3
3. Расходование денежных средств – всего: тыс. руб.	672693	740013	839363	124,8

Продолжение таблицы 2.3

1	2	3	4	5
в том числе:				
а) в текущей деятельности	596321	635339	771203	129,3
б) в инвестиционной деятельности	41563	51764	13354	32,1
в) в финансовой деятельности	34809	52910	54806	157,4
4. Чистые денежные средства – всего: тыс. руб.	1869	-4530	2428	129,9
в том числе:				
а) от текущей деятельности	39151	50641	30988	79,1
б) от инвестиционной деятельности	-41563	-51761	-13354	32,1
в) от финансовой деятельности	4281	-3410	-15206	-
5. Остаток денежных средств на конец отчетного периода, тыс. руб.	17099	12569	14997	87,7

Как видно из данных таблицы 2.3, остаток денежных средств на конец 2016г. по сравнению с 2014г. в ООО «Хлебозавод №5» снизился на 12,3% и составил 14997 тыс. руб. На изменение повлиял отток денежных средств по всем видам деятельности.

Поступления по текущей деятельности в ООО «Хлебозавод №5» случаются от продажи продукции, товаров, работ, услуг и прочих поступлений, в расходы по текущей деятельности формируются из платежей поставщикам за сырье, материалы, работы, услуги, в связи с оплатой труда работников организации, процентов по долговым обязательствам, налога на прибыль организаций и прочих платежей.

Поступлений по инвестиционной деятельности в ООО «Хлебозавод №5» как таковых не наблюдается на протяжении всего анализируемого периода, кроме 3 тыс. руб. в 2015г. от прочих поступлений. Расходование по инвестиционной деятельности – от платежей в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов, а также от платежей в связи с приобретением долговых ценных бумаг.

По финансовой деятельности поступления происходят от получения кредитов и займов, а расходование – на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников, в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов.

Представим показатели ликвидности, платежеспособности и финансовой

устойчивости ООО «Хлебозавод №5» в таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Показатели ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости в ООО «Хлебозавод №5»

Показатели	Нормальное ограничение	На конец года			2016г. в % к 2014г.
		2014г.	2015г.	2016г.	
1. Коэффициент покрытия (текущей ликвидности)	≥ 2	2,09	1,89	1,38	66,0
2. Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,3	0,42	0,14	46,7
3. Коэффициент быстрой ликвидности (промежуточный коэффициент покрытия)	≥ 1	1,27	1,31	0,76	59,8
4. Наличие собственных оборотных средств, тыс. руб.	_____	61524	68310	38115	62,0
5. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат, тыс. руб.	_____	82374	103219	73669	89,4
6. Излишек (+) или недостаток (-), тыс. руб.:	_____				
а) собственных оборотных средств		14301	25486	-21725	
б) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат		35151	60395	13829	39,3
7. Коэффициент автономии (независимости)	$\geq 0,5$	0,74	0,7	0,64	86,5
8. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	≤ 1	0,36	0,42	0,56	155,6
9. Коэффициент маневренности	$\geq 0,5$	0,35	0,35	0,19	54,3
10. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	$\geq 0,1$	0,5	0,45	0,25	50,0
11. Коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств	≥ 1	1,41	1,3	1,33	94,3
12. Коэффициент финансовой зависимости	$\leq 1,25$	0,26	0,3	0,36	138,5

Коэффициент покрытия (текущей ликвидности) за 2014г. составляет 2,09, что больше нормативного значения. Это значит, что в ООО «Хлебозавод №5» есть перспективные платежные возможности, а уже к 2015-2016гг. данный коэффициент снижается на 34% и за оба года составляет меньше нормативного

значения, что говорит о том, что в организации отсутствуют перспективные платежные возможности даже при условии погашения дебиторской задолженности и реализации ТМЦ. Также по данным коэффициента за 2015-2016гг., можно отметить наличие имеющегося высокого финансового риска для кредиторов организации.

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2014-2015гг. больше нормативного значения, это значит, что в 2014-2015гг. существуют единовременные платежные возможности, а уже к 2016г. в организации положение ухудшается.

К 2016г. коэффициент быстрой ликвидности снижается и составляет меньше нормативного значения, это свидетельствует о низких текущих платежных возможностях, при условии своевременного погашения краткосрочной дебиторской задолженности, тогда как в 2014-2015гг. значение данного коэффициента было выше 1.

Т.е. по данным коэффициентам ликвидности можно сделать вывод, что ООО «Хлебозавод №5» к 2016г. ухудшает свою деятельность, у данной организации снижаются платежные возможности и к 2016г. организацию можно признать неликвидной, что нельзя сказать о данных за 2014-2015гг.

Также в организации наблюдается недостаток собственных оборотных средств за 2016г. в сумме 21725 тыс. руб.

По данным коэффициента автономии можно сделать вывод о том, что в ООО «Хлебозавод №5» в 2014-2016гг. в распоряжении высокая доля собственного капитала и достаточное собственное финансирование, так как данный коэффициент больше нормативного значения за весь исследуемый период, т.е. в 2014г. доля собственного капитала составляет 74%, в 2015г. – 70%, в 2016г. – 64%.

Коэффициент маневренности собственных средств показывает, способность организации поддерживать уровень собственного оборотного капитала и пополнять оборотные средства в случае необходимости за счет собственных источников. По данным коэффициента маневренности видно, в ООО «Хлебозавод №5» в 2014-2015гг. - 35%, в 2016г. – 0,19% собственного оборотного капи-

тала находится в мобильной форме.

Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала показывает, что собственный капитал значительно превышает заемный, что является положительной тенденцией для ООО «Хлебозавод №5», так как данной организации достаточно собственного финансирования для покрытия долгов.

В целом структуру бухгалтерского баланса ООО «Хлебозавод №5» можно признать удовлетворительной, а организацию с низким уровнем платежеспособности и финансовой устойчивости, о чем свидетельствуют показатели ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости.

2.3 Оценка состояния финансовой работы и финансового контроля организации

Финансовой работой в ООО «Хлебозавод №5» занимается финансовый отдел во главе финансового директора.

Представим структуру финансового отдела ООО «Хлебозавод №5» на рисунке 2.2.

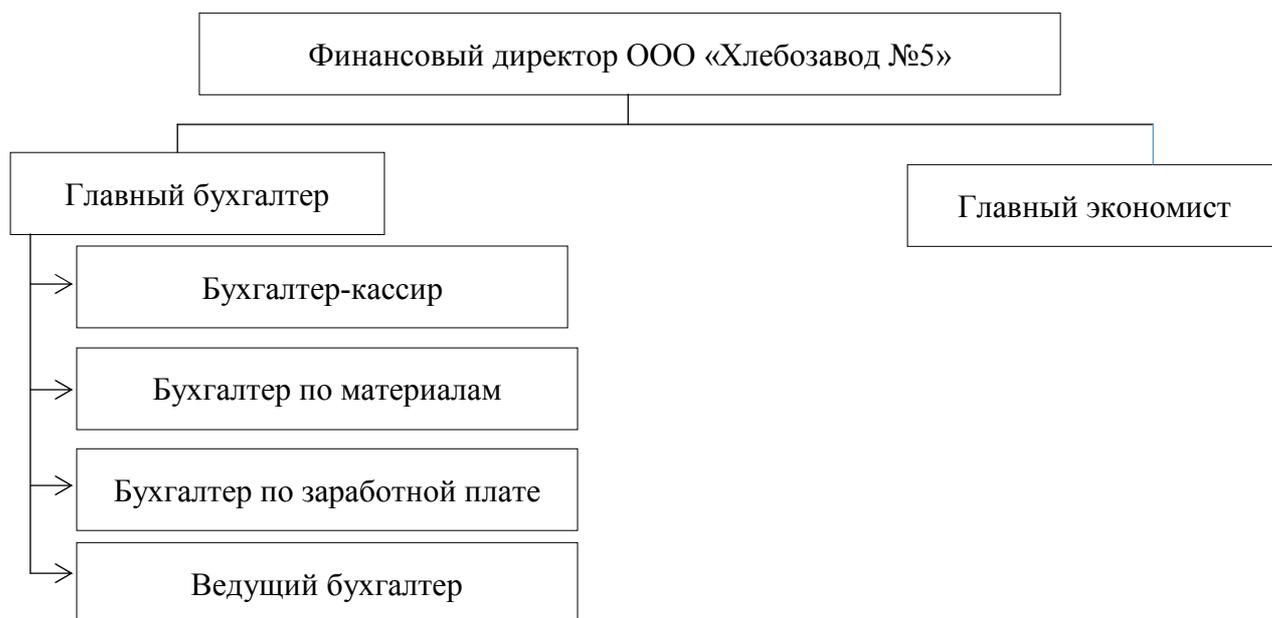


Рисунок 2.2 - Структура финансового отдела ООО «Хлебозавод №5»

Финансовый отдел считается структурным подразделением ООО «Хлебо- завод №5» и подчиняется руководителю финансового отдела (главному бухгал- теру и главному экономисту), а также генеральному директору ООО «Хлебоза- вод №5» в соответствии с организационной структурой организации и прика- зом директора организации о распределении обязанностей и полномочий.

Финансовый отдел ООО «Хлебозавод №5» в своей деятельности руково- дствуется законодательством Российской Федерации, Уставом организации, решениями Совета директоров организации, внутренними документами орга- низации, указаниями начальника финансового отдела.

Финансовый отдел ООО «Хлебозавод №5» осуществляет взаимодействие со всеми подразделениями организации в порядке, который определяется внут- ренними документами организации.

Финансовый директор ООО «Хлебозавод №5» относится к категории ру- ководителей. Он назначается на должность и освобождается от нее в соответст- вии с приказом директора организации.

Финансовому директору, в свою очередь, подчиняются: главный бухгал- тер, специалисты бухгалтерии и финансового отдела. На время его отсутствия его обязанности и права переходят к другому должностному лицу на основании приказа о замещении должности. В должностные функции финансового дирек- тора ООО «Хлебозавод №5» входит:

- определение финансовой политики организации, разработка и осуществ- вление мер по обеспечению финансовой устойчивости организации;
- руководство работой по управлению финансовыми средствами исходя из перспектив развития организации и ее стратегических целей, по определе- нию источников средств финансирования с учетом рыночной конъюнктуры;
- осуществление анализа и оценки финансовых рисков, разработка мер по сведению их к минимуму, обеспечение контроля за соблюдением финансовой дисциплины, полное и своевременное выполнение договорных обязательств и поступления доходов, порядок оформления финансовых и хозяйственных опе-

раций с заказчиками, поставщиками, кредитными учреждениями, а также операций внешнеэкономической деятельности;

- возглавление работы по формированию налоговой политики организации, налоговое планирование и оптимизация налогообложения, совершенствование учетной политики, проведение и подготовка эмиссии ценных бумаг, анализ и оценка инвестиционной привлекательности проектов и целесообразности вложения денежных средств, регулирование соотношения заемного и собственного капитала;

- осуществление взаимодействия с кредитными учреждениями по вопросам размещения временно свободных денежных ресурсов, проведение операций с ценными бумагами, а также получение кредитов;

- руководство составлением текущих и перспективных финансовых планов и бюджетов денежных ресурсов, доведение показателей утвержденной совокупности бюджетов и вытекающие из нее задания, лимиты и нормативы до подразделений ООО «Хлебозавод №5», обеспечение контроля за их выполнением;

- участие в формировании проектов планов реализации продукции, затрат на производство и продажу продукции, подготовка предложений по увеличению рентабельности производства, уменьшения издержек обращения и производства;

- осуществление контроля за движением, состоянием и целевым использованием денежных средств, итогами финансовой и хозяйственной деятельности организации, выполнением налоговых обязательств;

- принятие мер по повышению прибыли организации и обеспечению ее платежеспособности, эффективности инвестиционных и финансовых проектов, рациональной структуры средств;

- организация разработки информационной системы по управлению денежными средствами в соответствии с требованиями налогового, бухгалтерского, управленческого и статистического учета, контроль за сохранением и достоверностью конфиденциальности информации в организации;

- обеспечение предоставления необходимой финансовой информации внешним и внутренним пользователям;

- организация работы по проведению оценки и анализа финансовых результатов деятельности организации и разработка мероприятий по увеличению эффективности управления денежными средствами, а также проведение внутреннего аудита, по рассмотрению взаимных претензий, которые возникают в процессе осуществления финансовой и хозяйственной деятельности организации, принятие мер по их разрешению на основании действующего законодательства;

- руководство деятельностью финансовых подразделений организации, организация работы по повышению квалификации сотрудников, оказание методической помощи работникам организации по финансовым вопросам.

Финансовый директор ООО «Хлебозавод №5» имеет следующие права:

- представлять в рамках своей компетенции интересы организации во взаимоотношениях с кредитными предприятиями, инвестиционными и страховыми организациями, организациями по финансовым вопросам и налоговыми органами;

- визировать и подписывать финансовые документы, которые связаны с финансовой и экономической деятельностью организации;

- участвовать в разработке и подготовке проектов приказов, указаний, инструкций, а также договоров, смет и прочих документов, которых связаны с решением финансовых вопросов;

- давать руководителям подразделений ООО «Хлебозавод №5» указания по вопросам надлежащего ведения и организации финансовой работы;

- устанавливать обязанности для подчиненных сотрудников;

- запрашивать от подразделений организации документы и информацию, которая необходима для выполнения своих должностных обязанностей;

- вносить на рассмотрение директора организации представления о перемещении, назначении и освобождении от занимаемых должностей подчиненных сотрудников, предложения о их поощрении и о привлечении к материаль-

ной и дисциплинарной ответственности нарушителей трудовой, производственной и финансовой дисциплины;

- вносить руководителю организации предложения о привлечении к дисциплинарной и материальной ответственности должностных лиц по итогам финансовых проверок;

- вносить на рассмотрение директора предложения по совершенствованию работы, которая связана с предусмотренными обязанностями;

- требовать от руководства организации обеспечения организационных и технических условий и оформления установленных документов, которые необходимы для исполнения должностных обязанностей.

В подчинении финансового директора находятся главный бухгалтер и главный экономист.

В обязанности главного бухгалтера ООО «Хлебозавод №5» входят:

- руководство сотрудниками бухгалтерии организации;

- согласование увольнения, назначения и перемещения материально-ответственных лиц организации;

- возглавление работы по принятию и подготовке рабочего плана счетов, форм первичных документов, которые применяются для оформления финансовых и хозяйственных операций, по которым не предусмотрены типовые формы, разработка форм документов внутренней бухгалтерской финансовой отчетности организации;

- согласование с директором ООО «Хлебозавод №5» направления расходования денежных средств с рублевых и валютных счетов;

- осуществление экономического анализа хозяйственной и финансовой деятельности организации по данным бухгалтерской отчетности и бухгалтерского учета в целях выявления внутрихозяйственных резервов, непроизводительных расходов и предупреждения потерь;

- участие в подготовке мероприятий системы внутреннего контроля, которые предупреждают незаконное расходование финансовых средств и ТМЦ,

образование недостатч, нарушения хозяйственного и финансового законодательства;

- подписание совместно с директором ООО «Хлебозавод №5» документов, которые служат основанием для выдачи и приемки денежных средств и ТМЦ, а также расчетные и кредитные обязательства;

- контроль за соблюдением порядка оформления бухгалтерских и первичных документов, платежных и расчетных обязательств организации;

- контроль за соблюдением установленных сроков проведения и правил инвентаризации денежных средств, ТМЦ, расчетов, основных фондов и платежных обязательств;

- контроль за взысканием в установленные сроки кредиторской и дебиторской задолженностей, соблюдение платежной дисциплины;

- контроль за законностью списания со счетов бухгалтерского учета дебиторской задолженности, недостатч и других потерь;

- организация своевременного отражения на счетах бухгалтерского учета операций, которые связаны с движением обязательств, имущества и хозяйственных операций;

- организация учета расходов и доходов организации, исполнения смет расходов, продажи продукции, выполнения работ (оказания услуг), итогов хозяйственной и финансовой деятельности организации;

- организация проведения проверок организации бухгалтерской отчетности и учета, а также документальных ревизий в подразделениях организации;

- обеспечение составления достоверной отчетности организации на основании первичных документов и бухгалтерских записей, представление ее в установленные сроки пользователям отчетности;

- обеспечение правильного начисления и своевременного перечисления платежей в региональный, федеральный и местный бюджеты, взносов на медицинское, государственное социальное и пенсионное страхование, осуществления своевременных расчетов с контрагентами и с сотрудниками по заработной плате;

- разработка и осуществление мероприятий, направленных на укрепление финансовой дисциплины в организации.

Главный бухгалтер ООО «Хлебозавод №5» имеет право:

- устанавливать служебные обязанности для подчиненных ему работников;

- устанавливать обязательный для всех подразделений и служб организации порядок документального оформления операций и представления в бухгалтерию необходимых документов и сведений;

- согласовывать назначения, увольнения и перемещения материально ответственных лиц;

- рассматривать и визировать договоры и соглашения, заключаемые организацией;

- требовать от руководителей отделов, в необходимых случаях и от руководителя организации, принятия мер к усилению сохранности собственности организации, обеспечению правильной организации бухгалтерского учета и контроля;

- проверять в структурных подразделениях организации соблюдение установленного порядка приемки, оприходования, хранения и расходования денежных средств, товарно-материальных и других ценностей;

- действовать от имени бухгалтерии организации, представлять ее интересы во взаимоотношениях с иными структурными подразделениями организации и другими организациями по финансово-хозяйственным и иным вопросам;

- вносить на рассмотрение руководства организации предложения по улучшению деятельности бухгалтерии.

Под руководством главного бухгалтера находятся бухгалтер-кассир, ведущий бухгалтер, бухгалтер по материалам и бухгалтер по заработной плате.

На главного экономиста ООО «Хлебозавод №5» возлагаются следующие функции:

- организация разработки методических материалов по технико-экономическому планированию работы производственных подразделений

предприятия, расчету экономической эффективности капитальных вложений, мероприятий по мобилизации резервов производства, рационализаторских предложений и изобретений, внедрению новой техники и технологии, научной организации труда;

- контроль своевременности предоставления отчетности о результатах экономической деятельности в вышестоящие органы;

- осуществление организации и совершенствования экономической деятельности предприятия, направленной на повышение производительности труда, эффективности и рентабельности производств;

- совершенствование качества выпускаемой продукции, снижение ее себестоимости, достижение наибольших результатов при наименьших затратах трудовых, материальных и финансовых ресурсов;

- руководство экономическими исследованиями, проводимыми на предприятии;

- обеспечение строгого соблюдения режима экономии материальных, трудовых и финансовых ресурсов на всех участках хозяйственной деятельности предприятия;

- обеспечение соблюдения финансовой дисциплины, хозяйственного расчета, контроль за ходом выполнения плановых заданий, проведение комплексного экономического анализа и оценки результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия и его подразделений.

Таким образом, на финансовый отдел возлагаются следующие функции:

- ведение управленческого учета деятельности компании, формирование регулярной управленческой отчетности;

- разработка и внедрение корпоративных стандартов, норм, регламентов и положений по управленческому учету. Формирование учетной политики в соответствии с потребностями Компании;

- управление денежными потоками, регламентация процедур осуществления платежей, контроль платежей в наличной и безналичной форме в поряд-

ке, определяемом внутренними документами компании, управление кредитным портфелем компании;

- оперативный контроль финансовых ресурсов компании с целью их эффективного использования;

- организация и регламентация бюджетного управления в компании. Обеспечение процесса бюджетирования и контроля выполнения бюджета компании. Сведение бюджетов компании и отчетов об их выполнении. Доведение утвержденных показателей бюджетов компании и ключевых показателей деятельности до подразделений и обеспечение оперативного контроля над их выполнением;

- контроль над соблюдением финансовой дисциплины, своевременным и полным выполнением договорных обязательств, расходами и поступлением доходов;

- контроль над реализацией программы капитальных вложений и инвестиций;

- предоставление оперативной, регулярной и аналитической финансовой информации внутренним и внешним пользователям;

- комплексный экономический и финансовый анализ деятельности компании, разработка мероприятий по повышению эффективности управления финансами, снижению финансовых рисков и увеличению прибыльности компании;

- разработка предложений по ценообразованию;

- внедрение передовых информационных систем по управлению финансами в соответствии с требованиями бухгалтерского, налогового, статистического и управленческого учета, контроль над достоверностью информации.

Основные бизнес-процессы финансовой службы ООО «Хлебозавод №5»:

- 1) Проведение финансово-экономического анализа. Анализ финансового состояния организации включает в себя анализ бухгалтерских балансов и отчетов о финансовых результатах работы за прошедшие периоды для выявления тенденций в его деятельности и определения основных финансовых показате-

лей. В ходе финансового анализа выявляются изменения в составе имущества и в источниках его формирования, в финансовых результатах деятельности (его прибылей и убытков), в расчетах с дебиторами и кредиторами.

2) Принятие решений в области кредитной политики, т.к. общество пользуется банковскими кредитами.

3) Управление денежными средствами. Учет денежных средств организации. Анализ, оптимизация и контроль за денежными средствами. Обеспечение финансовой устойчивости организации путем баланса расходования и поступления денежных средств.

4) Управление дебиторской задолженностью. Дебиторская задолженность предстает в виде задолженности покупателей по оплате товаров, услуг. Решения о рассрочке платежа принимает директор.

5) Финансовое планирование. Бюджетирование. За бюджет доходов и расходов несёт ответственность гл. бухгалтер, который согласуется с директором, который его и утверждает. За бюджет движения денежных средств отвечает также главный бухгалтер, который согласует свою работу с директором, утверждает директор. Прогнозный баланс выполняется также, как и по предыдущей схеме.

7) Управление затратами. Управление финансовыми рисками. Организация стремится снизить вероятность рисков в своей деятельности и нейтрализовать их возможные негативные последствия. Проводится анализ возможных финансовых рисков и оценка возможных финансовых потерь. При проведении хозяйственных операций оценивается ее риск (допустимый, критический или катастрофический). Организация стремится не производить таких операций, которые бы имели высокую степень риска (катастрофическую и критическую).

Цель системы финансового контроля – своевременно предотвратить нерациональные или неправильные действия, а также ошибки при обработке информации.

В организации как таковая служба финансового контроля отсутствует, работники бухгалтерии перепроверяют работу друг друга. Отсутствие службы

внутреннего контроля обусловлено дороговизной ее содержания. Безусловно, внедрение системы внутреннего контроля является трудоемким процессом, но на наш взгляд, контроль должен осуществляться в обязательном порядке. Система внутреннего контроля организации позволит выявлять и предотвращать ошибки и злоупотребления, а также обеспечит их своевременное устранение.

На сегодняшний день, система финансового контроля признается важнейшей частью современной системы управления, позволяющей достичь целей, поставленных руководителями с минимальными затратами. Наличие эффективно функционирующей системы внутреннего контроля является фактором роста конкурентоспособности организации.

3 РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ООО «ХЛЕБОЗАВОД №5»

3.1 Анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности организации

Все фирмы стремятся осуществлять продажу своей продукции на условиях немедленной оплаты, но под влиянием конкуренции продавцам часто приходится соглашаться на отсрочку платежей. Возникающая при этом дебиторская задолженность может привести как к дефициту оборотных средств, так и служить действенным инструментом увеличения товарооборота продавца. Поэтому особенное значение приобретают методики анализа данного актива компании и разработанные на этой основе приёмы, позволяющие эффективно управлять дебиторской задолженностью.

Глубокий анализ дебиторской задолженности позволяет определить ключевые направления дальнейшего анализа хозяйственной деятельности, что приводит к оперативному поступлению информации руководству организации для принятия решения.

Основными задачами анализа дебиторской задолженности в ООО «Хлебозавод №5» являются:

- анализ состояния дебиторской задолженности, ее состава и структуры;
- формирование аналитической информации, позволяющей контролировать дебиторскую задолженность;
- определение реальной стоимости дебиторской задолженности в условиях меняющейся покупательной способности денежных средств;
- обоснование условий предоставления кредита отдельным покупателям;
- контроль за соответствием условий предоставления кредита покупателям и получения коммерческого кредита от поставщиков; прогнозирование инкассации дебиторской задолженности.

На величину дебиторской задолженности оказывают влияние следующие факторы:

- общий объем продаж организации;

- условия расчетов с дебиторами;
- политика взыскания дебиторской задолженности. Чем большую активность во взыскании дебиторской задолженности проявляет организация, тем меньше ее остатки и выше качество;
- платежная дисциплина покупателей;
- состояние бухгалтерского учета, обоснованность проведения инвентаризации, наличие эффективной системы внутреннего контроля;
- качество анализа дебиторской задолженности и последовательность в использовании его результатов.

Анализ дебиторской задолженности ООО «Хлебозавод №5» можно провести в следующей последовательности:

- анализ абсолютных и относительных показателей состояния, структуры и движения дебиторской задолженности;
- анализ состояния дебиторской задолженности по срокам образования;
- расчет показателей оборачиваемости, доли дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, оценка соотношения темпов роста дебиторской задолженности с темпами выручки от продаж;
- анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженности.

Основные покупатели ООО «Хлебозавод №5» следующие:

- федеральные торговые сети (Магнит, Вкусный дом, Пятерочка, АШАН, Лента, Метро, Агат, Перекресток, Ижтрейдинг (СПАР), Семья);
- различные индивидуальные предприниматели (например, ИП Назарова Людмила Анатольевна, ИП Торхов Александр Сергеевич, ИП Ризванова Эльвира Радиковна и пр.);
- бюджетные организации (больницы, детские сады, школы, ВУЗы и пр.).

ООО «Хлебозавод №5», заключая договор с покупателем на поставку хлебобулочных и кондитерских изделий также составляет следующие документы:

- счет на оплату за продукцию;
- товарная накладная (ТОРГ-12);

- товарно-транспортная накладная (1-Т);
- счет-фактура.

В договоре на поставку продукцию прописываются следующие моменты:

- преамбула договора (рассматриваются, как правило, две стороны: ООО «Хлебозавод №5» как поставщик продукции и покупатель данной продукции);
- предмет договора (о том, что поставщик обязуется изготовить и поставить продукцию, а покупатель принять и оплатить хлебобулочные, бараночные, кондитерские (в том числе вафельные) мучные изделия);
- обязанности сторон;
- качество товара со сроком хранения и ГОСТами;
- условия передачи товара;
- тара и упаковка;
- порядок расчетов;
- ответственность сторон;
- срок действия договора и заключительные положения;
- форс-мажорные обстоятельства;
- особые условия (о том, что поставка товара в предпраздничные дни производится при отсутствии текущей задолженности и на основании полной предоплаты Покупателя);
- юридические адреса, реквизиты и подписи сторон.

В таблице 3.1 необходимо представить анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности в ООО «Хлебозавод №5» за 2014-2016гг.

Таблица 3.1 - Анализ состава, структуры и динамики дебиторской задолженности в ООО «Хлебозавод №5»

Показатель	2014г.		2015г.		2016г.		Изменение 2016г. к 2014г.	
	тыс. руб.	струк- тура, %	тыс. руб.	струк- тура, %	тыс. руб.	струк- тура, %	±	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Расчеты с покупателями и заказчиками	51152	89,5	62452	88,2	61523	89,9	10371	120,3
Авансы выданные	4526	7,9	6230	8,8	5230	7,6	704	115,6

Продолжение таблицы 3.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Прочие	1475	2,6	2136	3,0	1702	2,5	227	115,4
Итого	57153	100	70818	100	68455	100	11302	119,8

По данным таблицы 3.1 видно, что основную долю в структуре дебиторской задолженности составляют расчеты с покупателями и заказчиками (в 2014г. – 89,5%, в 2015г. – 88,2%, в 2016г. – 89,9%). Остальную долю занимают авансы выданные и прочая дебиторская задолженность. Также видим, что по всему составу дебиторской задолженности наблюдается ее повышение.

Дебиторская задолженность по расчетам с покупателями и заказчиками повышается на 10371 тыс. руб. или на 20,3%, авансам, выданным на 704 тыс. руб. или на 15,6% и прочей дебиторской задолженности на 227 тыс. руб. или на 15,4%. В целом дебиторская задолженность увеличилась в 2016г. по сравнению с 2014г. на 19,8% или на 11302 тыс. руб.

На рисунке 3.1 представим динамику изменения дебиторской задолженности за три года.

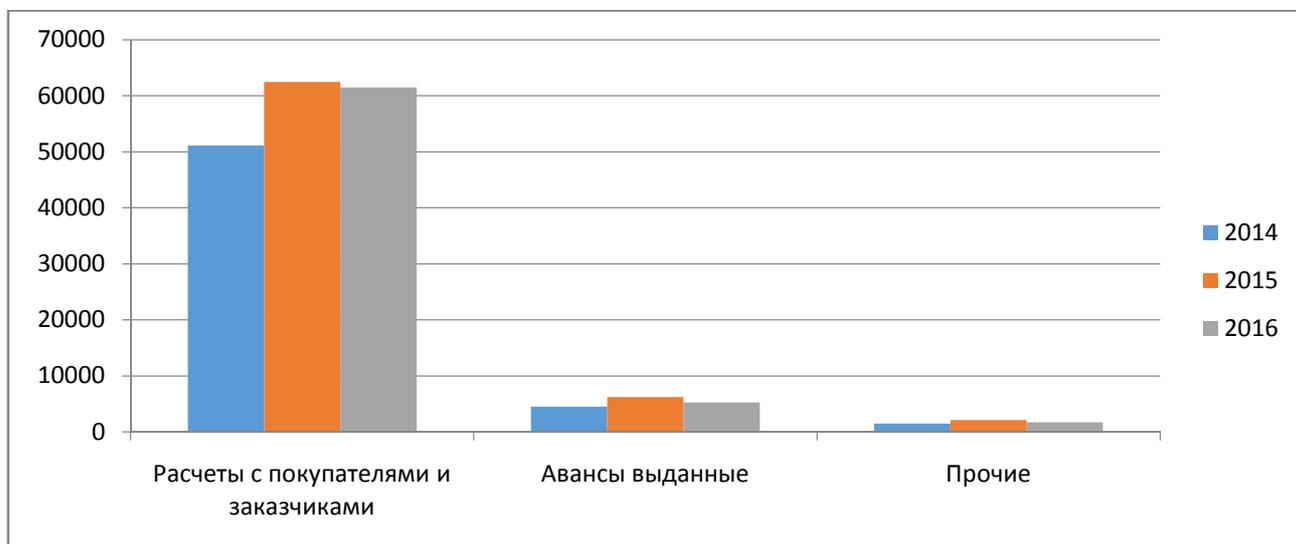


Рисунок 3.1 - Динамика изменения дебиторской задолженности ООО «Хлебозавод №5» за 2014-2016гг., тыс. руб.

Далее в таблице 3.2 рассмотрим удельный вес дебиторской задолженности в составе оборотных активов в ООО «Хлебозавод №5».

Таблица 3.2 - Доля дебиторской задолженности в составе оборотных средств

Показатель	2014г.		2015г.		2016г.		Изменение 2016г. к 2014г., %
	Сумма, тыс. руб.	Доля, %	Сумма, тыс. руб.	Доля, %	Сумма, тыс. руб.	Доля, %	
1. Запасы	47223	38,3	42824	28,5	59840	39,2	126,7
2. НДС	1291	1,0	3215	2,1	9485	6,2	734,7
3. Дебиторская задолженность	57153	46,4	70818	47,1	68455	44,8	119,8
4. Финансовые вложения	500	0,4	21011	14,0	-	-	-
5. Денежные средства	17099	13,9	12569	8,4	14997	9,8	87,7
Итого оборотные активы	123266	100	150437	100	152777	100	123,9

Из данных таблицы 3.2 видно, что дебиторская задолженность ООО «Хлебозавод №5» к 2016г. по сравнению с 2014г. увеличивается на 19,8%. Также видно, что дебиторская задолженность занимает наибольшую долю в структуре оборотных активов (в 2014г. – 46,4%, в 2015г. – 47,1%, в 2016г. – 44,8%).

Остальную долю в составе оборотных активов занимают запасы (в 2014г. – 38,3%, в 2015г. – 28,5%, в 2016г. – 39,2%), НДС (в 2014г. – 1%, в 2015г. – 2,1%, в 2016г. – 6,2%), финансовые вложения (в 2014г. – 0,4%, в 2015г. – 14%, в 2016г. нет), денежные средства (в 2014г. – 13,9%, в 2015г. – 8,4%, в 2016г. – 9,8%).

Представим структуру оборотных активов за 2014г. и место дебиторской задолженности в ней на рисунке 3.2.

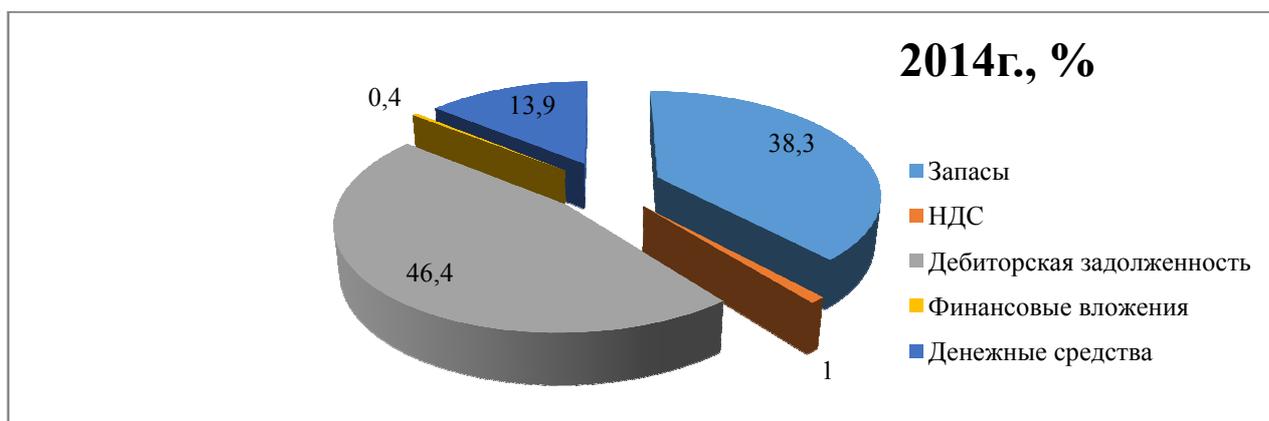


Рисунок 3.2 - Структура оборотных активов ООО «Хлебозавод №5» за 2014г.

В структуре оборотных активов за 2014г. наибольшую долю занимает де-

биторская задолженность (46,4%), запасы (38,3%), денежные средства (13,9%), НДС (1%), финансовые вложения (0,4%).

На рисунке 3.3 представим структуру оборотных активов за 2015г. и место дебиторской задолженности в ней.

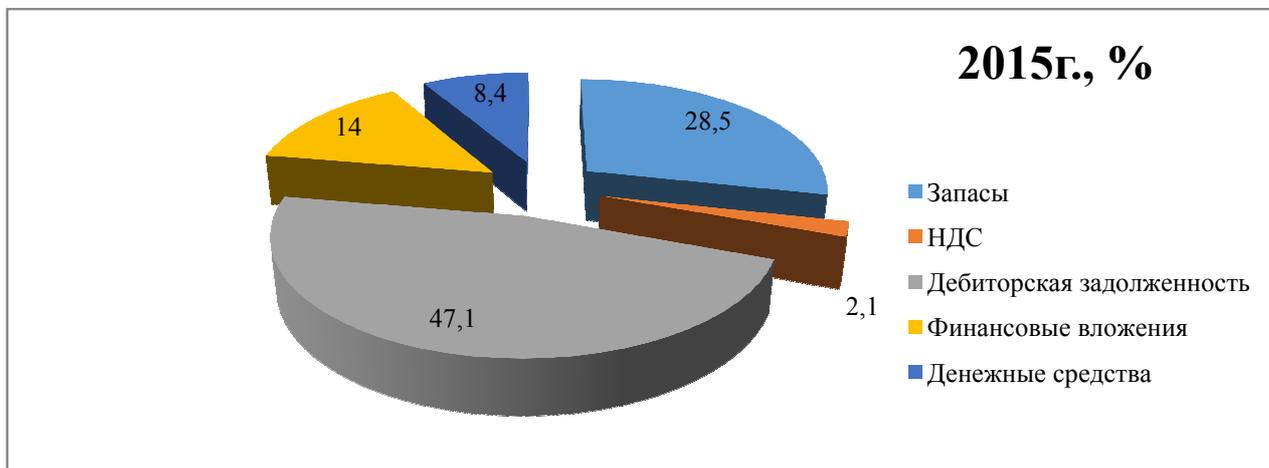


Рисунок 3.3 - Структура оборотных активов ООО «Хлебозавод №5» за 2015г.

По рисунку 3.3 видно, что основную долю в 2015г. в составе оборотных активов занимает дебиторская задолженность – 47,1%, запасы – 28,5%, финансовые вложения – 14%, денежные средства – 8,4%, НДС – 2,1%.

На рисунке 3.4 представим структуру оборотных активов за 2016г. и место дебиторской задолженности в ней.

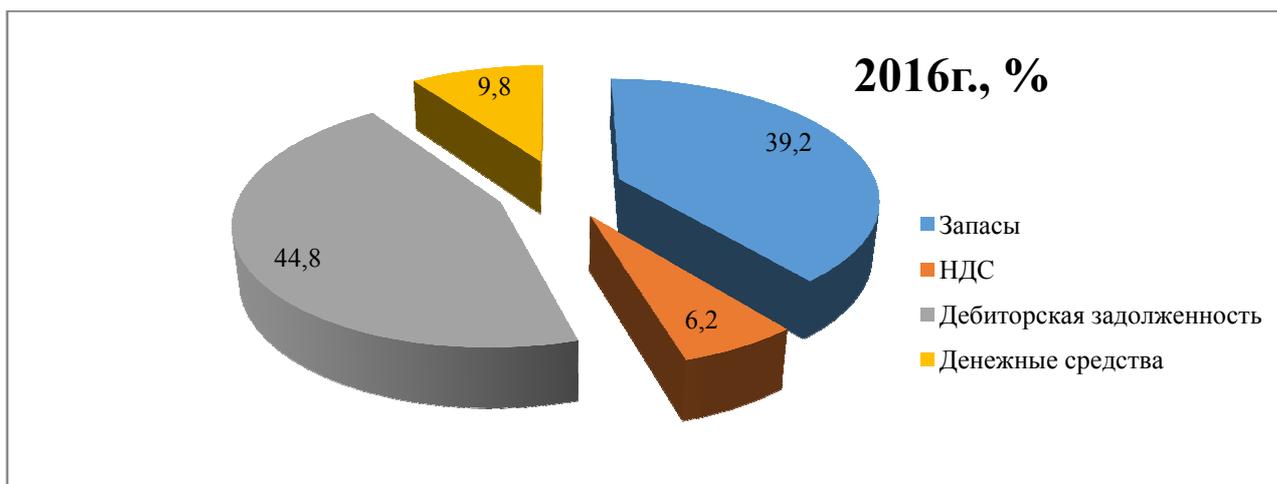


Рисунок 3.4 - Структура оборотных активов ООО «Хлебозавод №5» за 2016г.

По данным рисунка 3.4 видно, что за 2016г. дебиторская задолженность

занимает 44,8%, запасы – 39,2%, денежные средства – 9,8% и НДС – 6,2%.

Далее в таблице 3.3 необходимо сравнить величину кредиторской и дебиторской задолженности. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности - характеризующий рациональность использования средств в обороте, баланс между дебиторской и кредиторской задолженностью.

Таблица 3.3 - Сравнение величины дебиторской и кредиторской задолженностей в ООО «Хлебозавод №5»

Показатель	2014г.		2015г.		2016г.	
	Сумма, тыс. руб.	Доля, %	Сумма, тыс. руб.	Доля, %	Сумма, тыс. руб.	Доля, %
Дебиторская задолженность	57153	63,6	70818	64,6	68455	50,2
Кредиторская задолженность	32682	36,4	38743	35,4	67964	49,8
Итого задолженности	89835	100	109561	100	136419	100

По данным таблицы 3.3 видно, что наибольшую долю в 2014-2015гг. занимает дебиторская задолженность (63,6 % и 64,6% соответственно), а уже к 2016г. величины дебиторской и кредиторской задолженности практически равны друг другу.

Превышение дебиторской задолженности над кредиторской означает отвлечение средств из хозяйственного оборота и в дальнейшем может привести к необходимости привлечения дорогостоящих кредитов банка и займов для обеспечения текущей производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Рассмотрим приведенные в таблице 3.3 данные о суммах дебиторской и кредиторской задолженности графически на рисунке 3.5.

Данные таблицы 3.3 и рисунка 3.5 позволяют оценить суммы дебиторской и кредиторской задолженностей. Отсюда видим, что дебиторская задолженность в 2016г. практически соответствует кредиторской. Данную тенденцию можно оценить, как положительную для ООО «Хлебозавод №5», так как финансовое состояние организации оценивается как положительное, если дебиторская задолженность равна кредиторской задолженности.

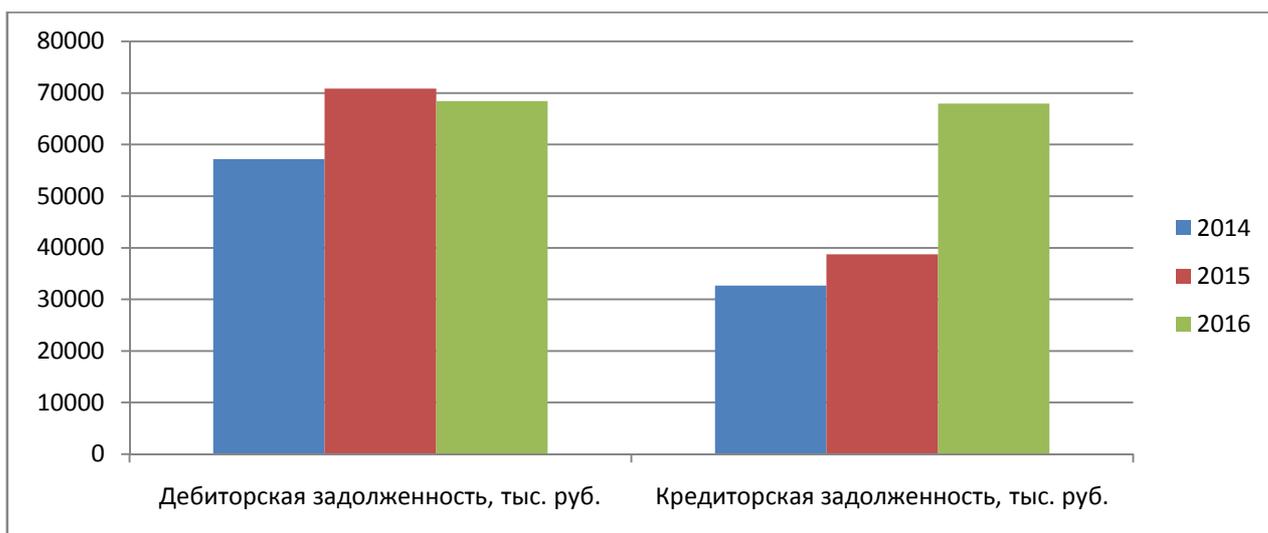


Рисунок 3.5 - Сравнение дебиторской и кредиторской задолженности в ООО «Хлебозавод №5» в 2014-2016 гг., тыс. руб.

Также можно сказать, что к 2016г. уровень дебиторской задолженности по сравнению с 2014г. увеличивается, это говорит о том, что покупатели и заказчики вовремя выплачивают свою задолженность перед ООО «Хлебозавод №5», что является негативной тенденцией для организации.

Уровень кредиторской задолженности в 2016г. по сравнению с 2014г. также значительно увеличивается. Данный рост кредиторской задолженности негативно влияет на финансовое положение организации. Это значит, что ООО «Хлебозавод №5» не выплачивает своевременно задолженность перед своими сотрудниками по оплате труда, либо перед бюджетом по налогам, либо перед своими поставщиками и подрядчиками и пр.

3.2 Оценка допустимых объемов дебиторской задолженности организации

В ООО «Хлебозавод №5» основную часть дебиторской задолженности составляет задолженность покупателей и заказчиков. План ее погашения очень часто формируется на основе данных коммерческой службы, специалисты которой, стремясь привлечь покупателей, предоставляют им отсрочки платежей, исходя исключительно из ситуации на рынке. При этом задача финансовой

службы – скорректировать этот план, приняв во внимание риск неисполнения дебиторами своих обязательств. Финансистам предстоит определить максимально допустимый размер дебиторской задолженности, позволяющий установить оптимальное соотношение между затратами и возможными убытками, связанными с предоставлением отсрочки платежа, и дополнительными доходами, которые ООО «Хлебозавод №5» получит за счет стимулирования спроса на свою продукцию.

Самый простой способ спланировать дебиторскую задолженность – ориентироваться на период ее оборота. В качестве последнего можно рассматривать среднюю отсрочку платежа при условии, что все покупатели расплачиваются вовремя. Отсюда дебиторскую задолженность на конец периода можно рассчитать по формуле (3.1):

$$ДЗк = B * \frac{T}{n} \quad (3.1)$$

где ДЗк – дебиторская задолженность на конец периода;

В – выручка от продажи;

T- период отсрочки платежа;

n – количество дней в периоде.

В таблице 3.4 рассмотрим план погашения дебиторской задолженности в 2016г.

Таблица 3.4 – План погашения дебиторской задолженности за 2016г.

Покупатель	Выручка, планируемая к получению в течении года, тыс. руб.	Плановая отсрочка платежа, дн.	Дебиторская задолженность в конце периода, тыс. руб.
1	2	3	4
Магнит	122412	30	10061
Вкусный дом	110000	30	9041
Пятерочка	115123	30	9462
АШАН	96523	30	7933
Лента	82320	30	6766
Метро	45123	30	3709
Агат	35123	30	2887
Перекресток	26985	30	2217
Ижтрейдинг (СПАР, Экстра)	125123	30	10284

Продолжение таблицы 3.4

1	2	3	4
Семья	25487	30	2095
Индивидуальные предприниматели	44521	30	2983
Бюджетные учреждения	12375	30	1017
Итого	841115	-	68455

По данным таблицы 3.4 видно, что средний период отсрочки в ООО «Хлебозавод №5» составляет 30 дней.

Далее в таблице 3.5 рассчитаем максимально допустимую дебиторскую задолженность.

Таблица 3.5 – Расчет максимально допустимой дебиторской задолженности за 2016г.

Покупатель	Выручка, планируемая к получению в течении года, тыс. руб.	Плановая отсрочка платежа, дн.	Предельная отсрочка платежа, дн	Максимально допустимая дебиторская задолженность, тыс. руб. (гр.2 * гр.4 / 365)
1	2	3	4	5
Магнит	122412	30	10	3354
Вкусный дом	110000	30	10	3014
Пятерочка	115123	30	10	3154
АШАН	96523	30	10	2644
Лента	82320	30	10	2255
Метро	45123	30	10	1236
Агат	35123	30	10	962
Перекресток	26985	30	10	739
Ижтрейдинг (СПАР, Экстра)	125123	30	10	3428
Семья	25487	30	10	698
Индивидуальные предприниматели	44521	30	10	1220
Бюджетные учреждения	12375	30	10	339
Итого	841115	-		23044

По данным таблицы 3.5 видно, что максимально допустимая дебиторская задолженность в ООО «Хлебозавод №5» составляет 23044 тыс. руб.

Проанализируем состояние дебиторской задолженности по расчетам с разными дебиторами за 2015-2016 гг. в ООО «Хлебозавод №5» (таблица 3.6).

Таблица 3.6 - Анализ состояния дебиторской задолженности ООО «Хлебозавод №5» за 2015-2016гг.

Покупатель (заказчик)	2015г.		2016г.		Изменение 2016г. к 2015г., ±	Изменение 2016г. к 2015г., %
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %		
Магнит	9523	13,4	10061	14,7	538	105,6
Вкусный дом	8563	12,1	9041	13,2	478	105,6
Пятерочка	9120	12,9	9462	13,8	342	103,8
АШАН	7563	10,7	7933	11,6	370	104,9
Лента	6210	8,8	6766	9,9	556	109,0
Метро	3412	4,8	3709	5,4	297	108,7
Агат	2475	3,5	2887	4,2	412	116,6
Перекресток	2100	3,0	2217	3,2	117	105,6
Ижтрейдинг (СПАР, Экстра)	9561	13,5	10284	15,0	723	107,6
Семья	2152	3,0	2095	3,1	-57	97,4
Индивидуальные предприниматели	5123	7,2	2983	4,4	-2140	58,2
Бюджетные учреждения	5016	7,1	1017	1,5	-3999	20,3
Итого	70818	100	68455	100	-2363	96,7

Из таблицы 3.6 видно, что по крупным федеральным торговым сетям дебиторская задолженность увеличивается, а по таким как индивидуальные предприниматели и бюджетные учреждения значительно снижается, так как снизилось количество индивидуальных предпринимателей, как клиентов ООО «Хлебозавод №5».

Дебиторская задолженность покупателей ООО «Хлебозавод №5» появляется на основании проведения инвентаризации дебиторской задолженности. В ходе такой инвентаризации была выявлена просроченная задолженность таких индивидуальных предпринимателей, как:

- ИП Ложкин А.В. в сумме 65 тыс. руб.;
- ИП Новиков Д.А. в сумме 102 тыс. руб.;
- ИП Гордеева А.П. в сумме 35 тыс. руб.;
- ИП Красильникова А.А. в сумме 12 тыс. руб.;
- ИП Кунгурова И.П. в сумме 104 тыс. руб.;
- ИП Ершов В.В. в сумме 125 тыс. руб.

Итого просроченная задолженность составила: 443 тыс. руб.

Данные индивидуальные предприниматели ликвидировались.

Для обобщения результатов анализа составляют реестр «старения» счетов дебиторов, в которой дебиторская задолженность классифицируется по срокам образования (таблица 3.7).

Таблица 3.7 - Реестр «старения» счетов дебиторов за 2016г.

Наименование дебитора	Всего	В том числе по срокам образования, тыс.руб.				Доля, %
		до 1 месяца	от 1 до 3 месяцев	от 3 до 6 месяцев	от 6 ме- сяцев до года	
Магнит	10061	8523	1538	-	-	14,7
Вкусный дом	9041	6541	1236	1264	-	13,2
Пятерочка	9462	9462	-	-	-	13,8
АШАН	7933	6500	1433	-	-	11,6
Лента	6766	6766	-	-	-	9,9
Метро	3709	3709	-	-	-	5,4
Агат	2887	2887	-	-	-	4,2
Перекресток	2217	1500	-	717	-	3,2
Ижтрейдинг (СПАР, Экст- ра)	10284	5632	2156	2496	-	15,0
Семья	2095	2095	-	-	-	3,1
Индивидуальные предпри- ниматели	2983	1200	256	1100	427	4,4
Бюджетные учреждения	1017	521	496	-	-	1,5
Доля, %	100	80,8	10,4	8,1	0,7	100

В результате проведенного анализа в таблице 3.7 на 31 декабря 2016 г. видно, что основная доля дебиторской задолженности приходилась на задолженность сроком образования до 1 месяца (80,8%). А самая малая часть дебиторской задолженности приходится на задолженность сроком образования от 6 месяцев до года (0,7%).

Копить дебиторскую задолженность невыгодно не только в финансовом, но и в налоговом плане. Ведь несмотря на то, что долг не погашен, налог на прибыль все равно придется заплатить. В то же время далеко не все компании создают в учетной политике резерв по сомнительным долгам, позволяющий учитывать просроченную дебиторскую задолженность в расходах, да и не любой долг можно включить в такой резерв (ст. 266 НК РФ).

Ежемесячное ведение такой таблицы 3.7 позволяет составить четкую картину состояния дебиторской задолженности, выявить просроченную задолженность. Кроме того, она в значительной степени облегчает проведение инвентаризации состояния расчетов с дебиторами.

Ликвидность дебиторской задолженности определяется главным образом скоростью и сроками ее оборачиваемости. Качество дебиторской задолженности определяется степенью соответствия сроков задолженности условиям платежа. При исследовании динамики дебиторской задолженности возникает вопрос: чем обусловлены те или иные ее изменения варьированием масштабов деятельности, успехами или просчетами руководителей. Для того чтобы ответить на этот вопрос, необходимо увязать ее изменения с динамикой результатов деятельности предприятия.

Сделать это можно с помощью коэффициентов оборачиваемости дебиторской задолженности, которые так же относятся к группе так называемых показателей деловой активности. Основная цель анализа оборачиваемости дебиторской задолженности – это поиски путей ее ускорения (таблица 3.8).

Таблица 3.8 - Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности за 2014 - 2016гг.

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.	Изменения 2016г. к 2014г., ±
1. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	57153	70818	68455	11302
- из нее просроченная дебиторская задолженность, тыс. руб.	315	396	443	128
2. Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	652311	719516	841115	188804
3. Текущие активы, тыс. руб.	235498	277672	318335	82837
4. Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз	11,4	10,2	12,3	0,9
5. Период, погашения дебиторской задолженности, дн.	32,0	35,9	29,7	-2,3
6. Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, %	24,3	25,5	21,5	-2,8
7. Отношение дебиторской задолженности к выручке от реализации	0,1	0,1	0,1	-

Как видно из таблицы 3.8, в 2016г. состояние расчетов с различными дебиторами по сравнению с 2015г. улучшилось, а если сравнивать с 2014г., то можно сказать, что произошел значительный рост дебиторской задолженности. На 2,3 дня сократился средний срок погашения дебиторской задолженности, который в 2014г. составляет 32 дня, а в 2016г. – 29,7 дней. Оборачиваемость увеличилась в 0,9 раз. Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов в 2014г. составляет 24,3%, в 2015г. – 25,5%, в 2016г. – 21,5%. Дебиторская задолженность по отношению к выручке занимает 10%.

В ООО «Хлебозавод №5» система управления дебиторской задолженностью представляет собой следующее:

- бухгалтера организации активно следят за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, чтобы они между собой были равны и не увеличивались из года в год;

- пытаются своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской задолженностью;

- партнеров-дебиторов компании исключают из своих контрагентов, тем самым отсутствует риск невыплаты долга;

- бухгалтера и менеджеры напоминают о дебиторской задолженности своим клиентам посредством телефонной, почтовой и электронной связью.

3.3 Методы инкассации и рефинансирования дебиторской задолженности организации

Одной из задач финансовых менеджеров ООО «Хлебозавод №5» является возврат денежных средств, инвестированных в дебиторскую задолженность, реализовать которую можно используя такие группы методов, как инкассационные и рефинансирования.

В таблице 3.9 рассмотрим классификацию методов и инструментов управления дебиторской задолженностью.

Таблица 3.9 – Классификация методов и инструментов управления дебиторской задолженностью

Группа согласно классификации	Метод	Инструмент
Инвестиционные	- метод прямого счета; - аналитический метод; - модифицированный метод чистой проведенной стоимости; - метод сценариев.	
Инкассационные	- анализ платежеспособности конкретного клиента; - метод присвоения и изменения кредитного рейтинга; - расчеты размера скидки за ранний платеж.	- стандарты кредитоспособности; - инкассационная политика; - система мотивации персонала, участвующего в управлении дебиторской задолженностью.
Рефинансирование	- инжиниринг инструментов рефинансирования.	- страхование; - выпуск краткосрочных ценных бумаг; - дисконтирование счетов (договор цессии); - договор факторинга.

В ООО «Хлебозавод №5» с помощью инкассационных методов и инструментов обеспечивается своевременность исполнения дебиторами обязательств по предоставленному коммерческому кредиту. Методы же и инструменты рефинансирования дебиторской задолженности позволяют ООО «Хлебозавод №5», во-первых, досрочно получить денежные средства, инвестированные в дебиторскую задолженность, а во-вторых, передавая дебиторскую задолженность третьим лицам, управлять качеством этого актива.

Рассмотрим наиболее важные с точки зрения эффективного управления дебиторской задолженностью инкассационные методы и инструменты и методы рефинансирования.

Процедура анализа платежеспособности каждого конкретного покупателя начинается со сбора информации, ее анализа и в конечном итоге принятия решения о предоставлении кредита.

Инкассация дебиторской задолженности посредством факторинговых операций по степени своей привлекательности для ООО «Хлебозавод №5» занимает четвертую позицию согласно приведенной выше группировке методов

инкассации дебиторской задолженности.

Операции факторинга служат для финансирования под дебиторскую задолженность (уступку денежного требования), возникающую в процессе торговых операций между ООО «Хлебозавод №5», при поставке товаров и услуг. Международным институтом унификации частного права, операция считается факторингом, если она удовлетворяет одному из следующих признаков:

- наличие кредитования в форме предварительной оплаты долговых требований;
- оказание поставщику услуг по ведению бухгалтерского учета, прежде всего в части реализации и дебиторской задолженности;
- инкассирование дебиторской задолженности поставщика;
- страхование поставщика от кредитного риска.

Процедура факторинговой операции представляет собой покупку факторинговой компанией дебиторской задолженности поставщиков и является общей для различных типов факторинговых сделок (рисунок 3.6).

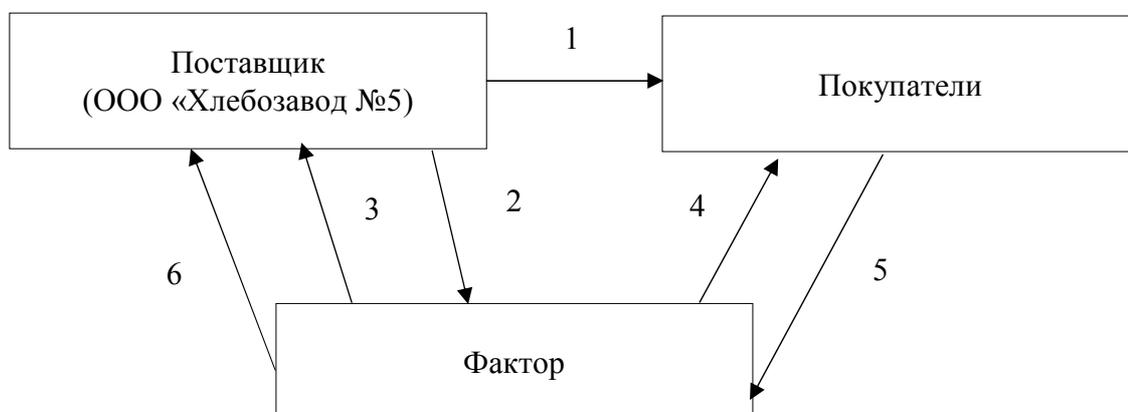


Рисунок 3.6 – Внутренний / экспортный факторинг

По рисунку 3.6 поясним:

- (1) - Поставка товара покупателю;
- (2) - Переуступка долга факторинговой компании;
- (3) - Финансирование в размере до 85-90% от суммы поставки;
- (4) - Процедура взимания задолженности;

(5) - Оплата поставки;

(6) - Перевод оставшейся части суммы поставки (10-15%), за вычетом комиссий факторинговой компании.

Целью факторингового обслуживания кредиторов является своевременное погашение дебиторской задолженности, сокращение потерь из-за задержки платежей, предотвращение появления сомнительных долгов, устранение взаимных неплатежей, ускорение оборачиваемости капитала предприятий и повышение ликвидности предприятий.

Для того, чтобы перевести величину скидки в годовую ставку, необходимо воспользоваться формулой (3.2):

$$r = \left(\frac{d}{100 - d} \right) * \left(\frac{365}{T - n} \right) * 100 \quad (3.2)$$

где r – это величина скидки, пересчитанная в годовую ставку, %;

d – величина скидки, процент от суммы поставки;

T – период отсрочки платежа, дней;

n – срок, в течении которого можно воспользоваться скидкой.

Для интерпретации формулы (3.2) предположим, что скидку решила предоставлять своим клиентам ООО «Хлебозавод №5» на условиях «2/5 полностью 30». Это условие предоставления скидки означает, что если покупатель решит оплатить товар в течение пяти дней с момента его получения, то он сможет воспользоваться скидкой и заплатить на 2% меньше стоимости, указанной в расчетных документах. Если он предпочтет воспользоваться отсрочкой платежа, то будет обязан заплатить до истечения 30-го дня всю сумму долга по этой поставке.

В ООО «Хлебозавод» отсрочка платежа составляет в среднем 30 дней.

Допустим такой покупатель, как Торговая сеть «Магнит» покупает в ООО «Хлебозавод №5» продукцию на сумму 200 000 руб.

200 000 руб. он выплачивает в течении 5 дней, тогда воспользовавшись скидкой он оплатит на 2% меньше: $200\,000 * 2\% = 4000$ руб. – скидка покупателя

Если он воспользуется отсрочкой платежа до 30 дней, то выплатит полностью 200 000 руб.

Пересчитаем размер скидки в годовую ставку по представленной выше формуле (3.2):

$$r = \left(\frac{2}{100 - 2}\right) * \left(\frac{365}{30 - 5}\right) * 100\% = 0,02 * 14,6 * 100\% = 29,2\%$$

Таким образом, покупатель воспользуется скидкой, если доход по его средствам ниже 29,2%.

Т.е. для покупателя будет выгодным приобретать продукцию и расплачиваться за нее в течении 5 дней, чем с отсрочкой платежа в 30 дней.

3.4 Принятие экономических решений в области регулирования дебиторской задолженности организации

В ходе анализа дебиторской задолженности в ООО «Хлебозавод №5» было выявлено, что дебиторская задолженность в структуре бухгалтерского баланса занимает значительную долю, а также наблюдается, что к 2016г. дебиторская задолженность повышалась. Но, тем не менее, сравнивая дебиторскую задолженность и кредиторскую задолженность в 2016г. между собой, можно отметить, что они рациональны.

Несвоевременная оплата дебиторами своих обязательств, приводит к дефициту денежных средств, увеличивает потребность организации в оборотных активах для финансирования текущей деятельности, ухудшает финансовое состояние. Это, в свою очередь, приводит к необходимости изменения расчетных отношений между организацией и покупателями, выработке рациональной политики предоставления кредитов и инкассации задолженностей.

На рисунке 3.7 представим данные пути совершенствования управления дебиторской задолженности графически.

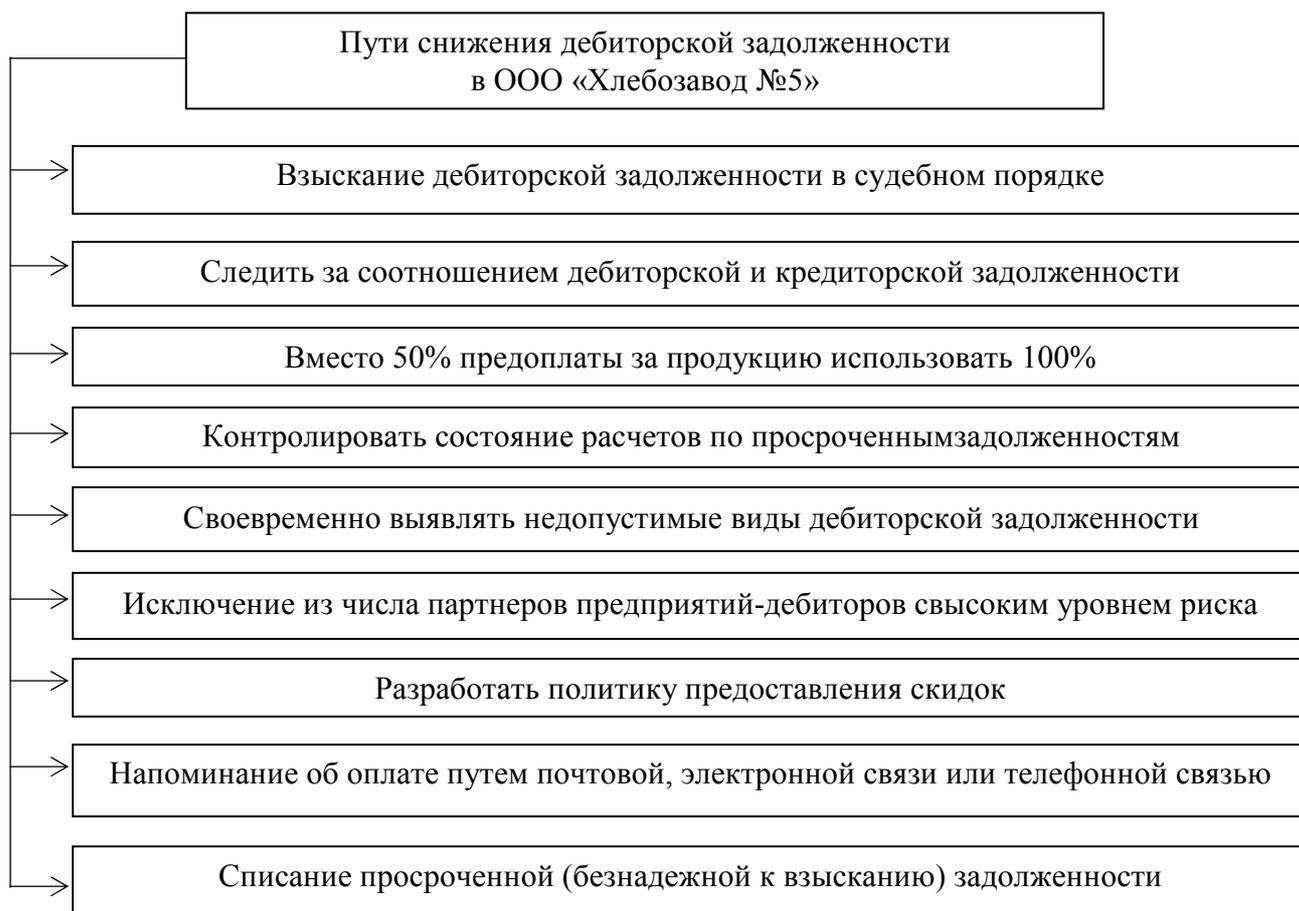


Рисунок 3.7 - Пути снижения дебиторской задолженности

Данные рисунка 3.7 представляют пути снижения дебиторской задолженности в ООО «Хлебозавод №5», это:

1) Следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности. В идеальном случае, уровень дебиторской и кредиторской задолженности должны быть примерно на равном уровне и при этом не увеличиваться в динамике в годах. Так как изменение динамики в сторону увеличения негативно сказывается на финансовой деятельности организации, так как рост дебиторской задолженности напрямую сказывается на изменении кредиторской задолженности. Если увеличивается уровень дебиторской задолженности, это значит, что покупатели ООО «Хлебозавод №5» не вовремя выплачивают свою задолженность, а увеличение уровня кредиторской задолженности, как правило, наблюдается, тогда, когда увеличивается дебиторская задолженность. И, соответственно, ООО «Хлебозавод №5» не в состоянии выплатить кредиторскую за-

долженность перед поставщиками, перед бюджетом по налогам и перед персоналом по оплате труда. Значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости организации и делает необходимым привлечение дополнительных источников финансирования.

2) В ООО «Хлебозавод №5» использовать вместо 50-процентной, 100-процентную предоплату за продукцию, благодаря чему, покупатели будут своевременно выплачивать свои долги.

3) Контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям. Данное мероприятие позволит исключить повышение просроченной задолженности или перехода к безнадежной дебиторской задолженности.

4) Своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской и кредиторской задолженности, например, такие как: просроченная задолженность поставщикам, в бюджет и др.; кредиторская задолженность по претензиям; сверхнормативная задолженность по устойчивым пассивам; товары отгруженные, не оплаченные в срок; поставщики и покупатели по претензиям; задолженность по расчетам возмещения материального ущерба; задолженность по статье «Прочие дебиторы».

5) Исключение из числа партнеров предприятий - дебиторов с высоким уровнем риска. То есть данное предложение по снижению дебиторской задолженности предполагает исключить таких дебиторов ООО «Хлебозавод №5», которые не стремятся выплатить свою задолженность перед организацией, а именно прекратить сотрудничество с ними и взыскать задолженность через суд.

6) Разработать политику предоставления скидок. Таким образом, будет наблюдаться увеличение количества покупателей и заказчиков, тем самым вероятность снижения дебиторской задолженности будет выше, а также это приведет и к увеличению прибыли в ООО «Хлебозавод №5», что является главной целью деятельности организации.

7) Взыскание дебиторской задолженности в судебном порядке. Такой метод снижения дебиторской задолженности приведет к эффективному возврату задолженности дебиторов перед ООО «Хлебозавод №5».

Существует два способа взыскания дебиторской задолженности: добровольный (претензионный порядок) и принудительный (судебный порядок). Добровольный (претензионный) порядок предполагает самостоятельное погашение долга без обращения в суд. Как правило, перечисление денежных средств происходит после направления претензии с требованием об уплате образовавшегося долга. Такие случаи редки, чаще всего за деньгами приходится обращаться в суд. Принудительный (судебный) порядок реализуется посредством подачи искового заявления в соответствующий арбитражный суд.

Если должник согласится с претензией в письменной форме, но долг при этом не выплатит, добиться положительного решения суда о взыскании денежных средств можно в упрощенном порядке. Упрощенный порядок в данном случае предполагает рассмотрение материалов дела судом без вызова сторон по представленным документам. Это становится возможным поскольку должник признал имеющуюся за ним задолженность.

8) Напоминание об оплате путем почтовой, электронной или телефонной связи. Такой метод снижения дебиторской задолженности также должен быть эффективным, так как бывают случаи, что покупатели (заказчики), учитывая человеческий фактор, могут забыть об оплате задолженности.

9) Списание просроченной (безнадежной к взысканию) задолженности. Если в организации наблюдается просроченная задолженность, которую невозможно взыскать с дебитора, то ее необходимо списать.

Сделаем акцент с расчетом эффективности двух мероприятий по снижению дебиторской задолженности (рисунок 3.8).

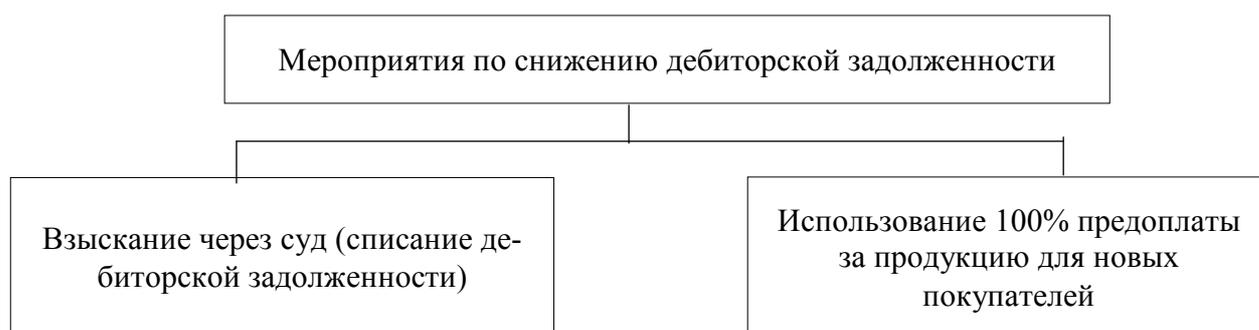


Рисунок 3.8 – Мероприятия по снижению дебиторской задолженности

Первым мероприятием по снижению дебиторской задолженности является взыскание ее через суд либо ее списание.

ООО «Хлебозавод №5» обращается с письменной претензией к покупателю о том, чтобы данный покупатель в течении 10 дней с момента получения данной претензии, оплатил просроченный долг. Если данное решение на него не действует, то хлебозаводу необходимо обратиться в Арбитражный суд УР. Суд выносить решение в пользу ООО «Хлебозавод №5», соответственно получает исполнительный лист, если покупатель не оплачивает, то тогда ООО «Хлебозавод №5» обращается в Службу судебных приставов (предъявляет исполнительный лист к исполнению), если приставы не могут ничего взыскать (должник ликвидировался), то по истечении установленного законом срока ООО «Хлебозавод №5» списывает задолженность как безнадежную.

В качестве мероприятия по снижению дебиторской задолженности в ООО «Хлебозавод» предлагаем списать просроченную, безнадежную к взысканию дебиторскую задолженность, сумма которой на момент 2016г. составила 443 тыс. руб. Такая задолженность возникла в ООО «Хлебозавод» вследствие ликвидации компаний-должников (нескольких индивидуальных предпринимателей, перечисленных выше). Т.е. согласно ст. 266 НК РФ, мы такую задолженность можем списать. Но списание дебиторской задолженности окажет негативное влияние на выручку, а соответственно и прибыль организации.

Дебиторская задолженность в 2016г. равна 68455 тыс. руб., из нее просроченная – 443 тыс. руб.

Отсюда, $68455 - 443 = 68012$ тыс. руб.

Выручка снизится: $841115 - 443 = 840672$ тыс. руб.

В таблице 3.10 отразим результаты предложенного мероприятия по снижению дебиторской задолженности.

Таблица 3.10 - Результаты мероприятия списания дебиторской задолженности в ООО «Хлебозавод»

Наименование	До мероприятия (2016г.)	После мероприятия (прогноз)	Изменение, ±
1. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	68455	68012	-443
- в том числе безнадежная ДЗ	443	0	-443
2. Выручка от продажи, тыс. руб.	841115	840672	-443
3. Валюта баланса, тыс. руб.	318335	317892	-443
4. Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз	12,3	12,4	0,1
5. Период, погашения дебиторской задолженности, дн.	29,7	29,5	-0,2
6. Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, %	21,5	21,4	-0,1

Таким образом, на основании таблицы 3.10 видно, что дебиторская задолженность снижается на 443 тыс. руб., в том числе сводится в ноль (т.е. списывается) безнадежная к взысканию задолженность. Отсюда, также снижается валюта баланса на 443 тыс. руб. Оборачиваемость дебиторской задолженности увеличилась на 0,1 оборот, а период погашения дебиторской задолженности снизился на 0,2 дня.

Вторым мероприятием по снижению дебиторской задолженности является использование 100% предоплаты за продукцию вместо 50% для новых клиентов.

В таблице 3.11 представим динамику количества новых клиентов за три года.

Таблица 3.11 – Динамика количества новых клиентов за 2014-2016гг.

Наименование группы дебиторов	2014г.	2015г.	2016г.	Изменение 2016г. к 2014г., ±
Крупные федеральные сети	3	1	0	-3
Индивидуальные предприниматели	20	27	25	+5
Больницы	2	2	3	+1
Школы	4	3	3	-1
Детские сады	6	5	3	-3
ВУЗЫ	1	0	1	0
Итого	36	38	35	-1

По данным таблицы 3.11 видно, что в ООО «Хлебозавод №5» стало меньше в 2016г. по сравнению с 2014г. на 1 нового клиента.

Выявим среднюю арифметическую за 3 года:

$$(36+38+35) / 3 = 36 \text{ клиентов}$$

Т.е. предполагаем, что по прогнозу в ООО «Хлебозавод №5» будут появляться ежегодно по 36 новых клиентов.

Далее необходимо высчитать среднюю из всех покупателей ООО «Хлебозавод №5»:

- Крупные федеральные торговые сети – 10 клиентов;
- Индивидуальные предприниматели – 854 клиента;
- Бюджетные учреждения – 36 клиентов.

Всего: $10 + 854 + 36 = 900$ клиентов.

Выручка составляет в 2016г. – 841115 тыс. руб.

Отсюда, $841115 / 900 = 935$ тыс. руб. – примерная выручка на 1 клиента ООО «Хлебозавод №5».

Тогда: $935 \text{ тыс. руб.} * 36 \text{ клиентов} = 33660 \text{ тыс. руб.}$ – на данную сумму снизиться дебиторская задолженность и увеличится выручка.

В таблице 3.12 отразим результаты предложенного мероприятия по снижению дебиторской задолженности.

Таблица 3.12 - Результаты мероприятия по использованию в ООО «Хлебозавод №5» 100% предоплаты за продукцию для новых клиентов

Наименование	До мероприятия (2016г.)	После мероприятия (прогноз)	Изменение, ±
1	2	3	4
1. Дебиторская задолженность, тыс. руб.	68455	34795	-33660
2. Выручка от продажи, тыс. руб.	841115	874775	33660
3. Валюта баланса, тыс. руб.	318335	284675	-33660
4. Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз	12,3	25,1	12,8
5. Период, погашения дебиторской задолженности, дн.	29,7	14,5	-15,2

Продолжение таблицы 3.12

1	2	3	4
6. Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов, %	21,5	12,2	-9,3

Таким образом, на основании таблицы 3.12 видно, что за счет мероприятия по использованию на хлебозаводе 100% предоплаты за продукцию для новых клиентов, дебиторская задолженность снижается на 33660 тыс. руб., при этом выручка повышается на 33660 тыс. руб.

При этом оборачиваемость дебиторской задолженности повышается в 12,8 раз, а период оборачиваемости снижается на 15,2 дня. Доля дебиторской задолженности в структуре баланса занимает 12,2%, что меньше на 9,3% по сравнению с данными до мероприятия.

Таким образом, предложенные выше рекомендации позволят организации ООО «Хлебозавод №5» не только снизить дебиторскую задолженность, но и усовершенствовать расчеты, которые будут способствовать увеличению оборачиваемости дебиторской задолженности, повысят эффективность использования капитала, а значит, и стимулировать получение прибыли – главной цели организации. Результаты мероприятий оказались значительными и эффективными для ООО «Хлебозавод №5».

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Эффективное управление дебиторской задолженностью является неотъемлемой составляющей успешной деятельности предприятия. От умения правильно распоряжаться дебиторской задолженностью зависят все стороны его деятельности. В основе финансовой деятельности коммерческих предприятий лежит постоянный кругооборот денежных средств, авансированных для производства и сбыта продукции. В каждом хозяйственном цикле эти средства должны возобновляться, то есть с прибылью возвращаться предприятию. Дебиторская задолженность является одним из основных источников формирования финансовых потоков платежей.

Целью написания выпускной квалификационной работы является изучение теоретических основ и практических аспектов оценки дебиторской задолженности организации, а также принятие экономических решений в области регулирования дебиторской задолженности организации. Для достижения поставленной цели в работе решены следующие задачи:

- изучены теоретические основы экономической сущности дебиторской задолженности в составе оборотных активов;
- исследована организационно-экономическая и правовая характеристика организации;
- проведен анализ дебиторской задолженности на примере исследуемой организации, а также приняты экономические решения в области регулирования дебиторской задолженности организации.

Объектом исследования работы является ООО «Хлебозавод №5», основным видом деятельности которого, является производство и продажа хлебобулочных и кондитерских изделий.

По данным анализа основных экономических показателей можно сделать вывод, что деятельность хлебозавода является прибыльной и успешной, так как приносит положительные финансовые результаты.

В исследуемом периоде 2014-2016 гг. эффективность основной деятельно-

сти организации в целом снижается, что видно из показателей рентабельности. А использование основных средств, трудовых и материальных ресурсов, напротив, показывает успешные результаты.

В целом структуру бухгалтерского баланса ООО «Хлебозавод №5» можно признать удовлетворительной, а организацию с низким уровнем платежеспособности и финансовой устойчивости, о чем свидетельствуют показатели ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости.

Основные покупатели ООО «Хлебозавод №5» следующие:

- федеральные торговые сети (Магнит, Вкусный дом, Пятерочка, АШАН, Лента, Метро, Агат, Перекресток, Ижтрейдинг (СПАР), Семья;
- различные индивидуальные предприниматели (например, ИП Назарова Людмила Анатольевна, ИП Торхов Александр Сергеевич, ИП Ризванова Эльвира Радиковна и пр.);
- бюджетные организации (больницы, детские сады, школы, ВУЗы и пр.).

Основную долю в структуре дебиторской задолженности составляют расчеты с покупателями и заказчиками (в 2014г. – 89,5%, в 2015г. – 88,2%, в 2016г. – 89,9%). Остальную долю занимают авансы выданные и прочая дебиторская задолженность. Также видим, что по всему составу дебиторской задолженности наблюдается ее повышение.

Дебиторская задолженность по расчетам с покупателями и заказчиками повышается на 10371 тыс. руб. или на 20,3%, авансам, выданным на 704 тыс. руб. или на 15,6% и прочей дебиторской задолженности на 227 тыс. руб. или на 15,4%. В целом дебиторская задолженность увеличилась в 2016г. по сравнению с 2014г. на 19,8% или на 11302 тыс. руб.

Наибольшую долю в 2014-2015гг. занимает дебиторская задолженность (63,6 % и 64,6% соответственно), а уже к 2016г. величины дебиторской и кредиторской задолженности практически равны друг другу.

Превышение дебиторской задолженности над кредиторской означает отвлечение средств из хозяйственного оборота и в дальнейшем может привести к необходимости привлечения дорогостоящих кредитов банка и займов для обес-

печения текущей производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Средний период отсрочки в ООО «Хлебозавод №5» составляет 30 дней. Максимально допустимая дебиторская задолженность в ООО «Хлебозавод №5» составляет 23044 тыс. руб.

Состояние расчетов с различными дебиторами по сравнению с 2015г. улучшилось, а если сравнивать с 2014г., то можно сказать, что произошел значительный рост дебиторской задолженности. На 2,3 дня сократился средний срок погашения дебиторской задолженности, который в 2014г. составляет 32 дня, а в 2016г. – 29,7 дней. Оборачиваемость увеличилась в 0,9 раз. Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов в 2014г. составляет 24,3%, в 2015г. – 25,5%, в 2016г. – 21,5%. Дебиторская задолженность по отношению к выручке занимает 10%.

В ООО «Хлебозавод №5» система управления дебиторской задолженностью представляет собой следующее:

- бухгалтера организации активно следят за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, чтобы они между собой были равны и не увеличивались из года в год;

- пытаются своевременно выявлять недопустимые виды дебиторской задолженностью;

- партнеров-дебиторов компании исключают из своих контрагентов, тем самым отсутствует риск невыплаты долга;

- бухгалтера и менеджеры напоминают о дебиторской задолженности своим клиентам посредством телефонной, почтовой и электронной связью.

В качестве мероприятий по снижению величины дебиторской задолженности предлагаем:

- взыскать дебиторскую задолженность через суд либо списать ее;

- использовать 100% предоплату для новых клиентов.

На основании первого мероприятия видно, что дебиторская задолженность снижается на 443 тыс. руб., в том числе сводится в ноль (т.е. списывается) безнадежная к взысканию задолженность. Отсюда, также снижается валюта

баланса на 443 тыс. руб. Оборачиваемость дебиторской задолженности увеличилась на 0,1 оборот, а период погашения дебиторской задолженности снизился на 0,2 дня. За счет мероприятия по использованию на хлебозаводе 100% предоплаты за продукцию для новых клиентов, дебиторская задолженность снижается на 33660 тыс. руб., при этом выручка повышается на 33660 тыс. руб. При этом оборачиваемость дебиторской задолженности повышается в 12,8 раз, а период оборачиваемости снижается на 15,2 дня. Доля дебиторской задолженности в структуре баланса занимает 12,2%, что меньше на 9,3% по сравнению с данными до мероприятия.

Таким образом, предложенные выше рекомендации позволят организации ООО «Хлебозавод №5» не только снизить дебиторскую задолженность, но и усовершенствовать расчеты, которые будут способствовать увеличению оборачиваемости дебиторской задолженности, повысят эффективность использования капитала, а значит, и стимулировать получение прибыли – главной цели организации. Результаты мероприятий оказались значительными и эффективными для ООО «Хлебозавод №5».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. №51-ФЗ (в ред. от 29.07.2017г.)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. №146-ФЗ (в ред. от 18.07.2017г.)
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 21 декабря 2001 г. №197-ФЗ (в ред. от 29.07.2017г.)
4. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 8 февраля 1998г. №14-ФЗ (в ред. от 29.07.2017г.)
5. Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 08 августа 2001г. №129-ФЗ (в ред. от 29.07.2017г.)
6. Абрютина М.С. Экономика предприятия. - М.: Дело и сервис, 2014. -528с.
7. Аверина О.И. Экономика предприятия. - М.: Дело и сервис, 2016.- 528с.
8. Антикризисный менеджмент / Под. ред. проф. А.Г. Грязновой — М.: «Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». — Издательство «ЭКМОС», 2013. – 415 с.
9. Алькина Н. П. Методика анализа дебиторской и кредиторской задолженности // Молодой ученый. — 2016. — №9.2. — С. 3-5.
10. Александров Г.А. «Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура». — М.: «Бек», 2014. - 544 с.
11. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Изд. ИНФРА – М, 2013. – 215 с.
12. Бобылева А.З. Финансовое оздоровление фирмы: теория и практика. — М.: «Дело», 2013. - 256 с.
13. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебник / Л.Е. Басовский. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 240 с.

14. Бригхэм Ю.Ф. Финансовый менеджмент: Экспресс-курс / Ю.Ф. Бригхэм. - СПб.: Питер, 2013. - 592 с.
15. Брусов П.Н. Финансовый менеджмент. Математические основы. Краткосрочная финансовая политика: Учебное пособие / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. - М.: КноРус, 2014. - 304 с.
16. Булдакова И. С., Суворова В. Л. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 30. – С. 1–5
17. Варламова Т.П. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Т.П. Варламова, М.А. Варламова. - М.: Дашков и К, 2016. - 304 с.
18. Вахрушина М.А. Управленческий анализ: Учеб пособие / М.А.Вахрушина - 2-е изд. - М: Омега-Л, 2015. - 432 с.
19. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия: Учеб.пособие - 2-е изд. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 288 с.
20. Гаврилова А.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов. - М.: КноРус, 2014. - 432 с.
21. Герасименко А. Финансовый менеджмент - это просто: Базовый курс для руководителей и начинающих специалистов / А. Герасименко. - М.: Альпина Пабл., 2016. - 531 с.
22. Гелета И.В., Дьяченко Е.И. Факторы финансовой устойчивости предприятия // Гуманитарные научные исследования. 2015. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2015/06/11517> (дата обращения: 19.11.2016).
23. Данилова Н.Л. Сущность и проблемы анализа финансовой устойчивости коммерческого предприятия // Концепт. – 2014. - №02 (февраль)
24. Дементьева Н.М. Дебиторская и кредиторская задолженность: учет и порядок списания // Экономика и экономические науки. – 2015. - №3. – С.16-20
25. Дибирова Э.З. Коокуева В.В. Статья: Банкротство и финансовое оздоровление предприятий // Молодой ученый. – 2015. - №12. – с. 192-196

26. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчетности. - М.: Дело и сервис, 2017. – 336 с.
27. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М.: Бухгалтерский учет, 2015. -266 с.
28. Зайков В.П. Финансовый менеджмент: теория, стратегия, организация: Учебное пособие / В.П. Зайков, Е.Д. Селезнева, А.В. Харсеева. - М.: Вуз. книга, 2014. - 340 с.
29. Зайцева Н.А. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном бизнесе: Учебное пособие / Н.А. Зайцева, А.А. Ларионова. - М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 320 с.
30. Кандрашина, Е.А. Финансовый менеджмент: Учебник / Е.А. Кандрашина. - М.: Дашков и К, 2016. - 220 с.
31. Каримова Р.А. Анализ дебиторской и кредиторской задолженности / Р.А. Каримова // Молодой ученый. – 2016. - №10. – с.690-692
32. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент в вопросах и ответах: Учебное пособие / В.В. Ковалев, В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2017. - 304 с.
33. Кокин А.С. Финансовый менеджмент.: Учебное пособие для студентов вузов / А.С. Кокин, В.Н. Ясенев. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 511с.
34. Котелкин С.В. Международный финансовый менеджмент: Учебное пособие / С.В. Котелкин. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 605 с.
35. Кудина М.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / М.В. Кудина. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 256 с.
36. Ковалев А.И., Привалов В. П. Анализ финансового состояния предприятия. Изд-е 4-е. - М.: Финансы и статистика, 2013. - 228 с.
37. Кравчук Д. И., Кравчук В. И. Проблемы и пути решения управления дебиторской задолженностью на предприятии // Молодой ученый. — 2015. — №2. — С. 272-274.
38. Лисицына Е.В. Финансовый менеджмент: Учебник / Е.В. Лисицына, Т.В. Ващенко, М.В. Забродина; Под ред. К.В. Екимова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 184 с.

39. Лысенко Д.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Д.В. Лысенко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 372 с.
40. Морозко Н.И. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Н.И. Морозко, И.Ю. Диденко. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с.
41. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э. Экономический анализ хозяйственной деятельности. - Ростов н/Д.: Изд. Феникс, 2014. – 325 с.
42. Попов Р.А. Антикризисное управление. — М.: Высшая школа, 2013. – 429 с.
43. Родионова Н.В. Антикризисный менеджмент. — М.: ЮНИТИ, 2013. – 223 с.
44. Ромашова И.Б. Финансовый менеджмент. Основные темы. Деловые игры: Учебное пособие / И.Б. Ромашова. - М.: КноРус, 2014. - 328 с.
45. Сапожникова Н.Г., Трунаева О.Ю. О контроле дебиторской и кредиторской задолженности корпорации // Инновационная наука. – 2016. - №9. С.152-157
46. Стратегия и тактика антикризисного управления / Под ред. А.П. Градова, Б.И. Кузина, С.-Петербург, 2014. – 510 с.
47. Скляренко В.К. Экономика предприятия: учебник / В.К. Скляренко, В.М. Прудников. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 528 с.
48. Самылин А.И. Финансовый менеджмент: Учебник / А.И. Самылин. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 413 с.
49. Трошин А.Н. Финансовый менеджмент: Учебник / А.Н. Трошин. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 331 с.
50. Теория и практика антикризисного управления. Учебник / Под. ред. С.Г. Беляева, В.И. Кошкина. — М.: ЮНИТИ, 2013. – 212 с.
51. Финансы предприятий: Учебник / Под ред. М.В. Романовского. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2014. – 528 с.
52. Филатова Т.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Т.В. Филатова. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 236 с.

53. Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С. Финансы предприятий. – М.: ИН-ФРА-М, 2014. - 264 с.
54. Шишкин А.Ф. Экономическая теория: Учебное пособие для вузов. 2-е изд. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2017. - 420 с.
55. Ушвицкий Л.И., Савцова А.В., Малеева А.В. Совершенствование методики анализа платежеспособности и ликвидности организации // Финансы и кредит. – 2014. - №15. – С. 12 – 17.
56. Черникова А.А., Дружинин А.И. Экономический анализ. – М.: Финансы, 2014. - 420 с.
57. Чупров С.Р. Повышение эффективности управления устойчивостью предприятия // Проблемы теории и практики» - 2015. - №4. - С.114 - 118.
58. Экономический анализ / Под редакцией проф. Л.Т.Гиляровской. - М.: Высшая школа, 2016. - 288 с.
59. Юдина Т.А. Оценка дебиторской и кредиторской задолженностей организации и подходы к управлению ими / Т.А. Юдина, А.А. Щегольская // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2016. – №9. – С. 104-109.
60. Яркина Т.В. Основы экономики предприятия: Краткий курс. Учебное пособие для студентов вузов и средних специальных заведений. М., 2015. – 632с.