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 ТПКФ «Садко» г.Можги Удмуртской Республики)»

Направление подготовки 38.03.01«Экономика»

Направленность«Финансы и кредит»

Выпускник О.Н. Петухова

Научный руководитель

к.э.н., доцент С.В.Бодрикова

Рецензент

ст. преподаватель Л.Н. Петренко

Ижевск 2017

**СОДЕРЖАНИЕ**

СОДЕРЖАНИЕ

[**ВВЕДЕНИЕ** 4](#_Toc475112276)

[**1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ** 7](#_Toc475112277)

[**1.1 Теоретические основы управления дебиторской задолженностью** 7](#_Toc475112278)

[**1.2 Теоретические основы оценки дебиторской задолженности** 17](#_Toc475112279)

[2 ОРГАНИЗАЦИОННО – ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО ТПКФ «Садко» 24](#_Toc475112280)

[2.1 Местоположение, правовой статус и виды деятельности ООО ТПКФ «Садко» 24](#_Toc475112281)

[2.2 Организационное устройство и структура управления ООО ТПКФ «Садко» 28](#_Toc475112282)

[2.3 Основные экономические показатели, финансовое состояние и платежеспособность ООО ТПКФ «Садко» 30](#_Toc475112283)

[3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ООО ТПКФ «САДКО» 39](#_Toc475112284)

[3.1 Оценка состояния дебиторской задолженности в организации 39](#_Toc475112285)

[3.2 Оценка дебиторской задолженности покупателей и заказчиков 46](#_Toc475112286)

[3.3 Оценка показателей оборачиваемости дебиторской задолженности в ООО ТПФК «Садко» 56](#_Toc475112287)

[3.5 Пути совершенствования управления дебиторской задолженностью в ООО ТПФК «Садко» 59](#_Toc475112288)

**ВВЕДЕНИЕ**

**Актуальность темы исследования.** Все фирмы стараются производить продажу товара с немедленной оплатой, но требования конкуренции вынуждают соглашаться на отсрочку платежей, в результате чего появляется дебиторская задолженность. Дебиторская задолженность – это денежные суммы, которые должны фирме покупатели, приобретшие у нее в кредит какие-либо продукты или услуги. Дебиторская задолженность является неизбежным следствием существующей в настоящее время системы денежных расчетов между организациями, при которой всегда имеется разрыв времени платежа с моментом перехода права собственности на товар, между предъявлением платежных документов к оплате и временем их фактической оплаты. В бухгалтерском учете под дебиторской задолженностью, как правило, понимаются имущественные права, представляющие собой один из объектов гражданских прав.

Эффективная оценка и регулирование дебиторской задолженности является неотъемлемой составляющей успешной деятельности организации. Также финансовое положение организации, показатели ликвидности, платежеспособности и в целом ее развитие зависит от того насколько оперативно средства в расчетах превращаются в реальные деньги. Хозяйствующие субъекты, предоставляя кредиты своим контрагентам, рассчитывают не только вернуть денежные средства, но и получить доход. Руководители организаций, столкнувшись с проблемой нехватки оборотных средств, должны искать дополнительные средства путем получения кредитов, также принимать решение для возврата собственных денег.

Развитие рыночных отношений повышает ответственность и самостоятельность предприятий в выработке и принятии управленческих решений по обеспечении эффективности расчетов с дебиторами и кредиторами. Увеличение или снижение дебиторской задолженности приводят к изменению финансового положения предприятия. Так, например, значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской может привести к так называемому техническому банкротству. Это связано со значительным отвлечением средств предприятия из оборота и невозможностью гасить вовремя задолженность перед кредиторами. На основании этого необходимо проводить мониторинг и анализ состояния расчетов.

Поэтому, наиболее актуальным, остро стоящим перед всеми хозяйственниками в настоящее время является вопрос, который напрямую связан с расчетно-платежными операциями и, как следствие этого - несомненно, координирующего работу хозяйственного субъекта в целом - это дебиторская задолженность.

**Цели и задачи исследования.** Цель данной выпускной квалификационной работы заключается в том, чтобы на примере конкретной организации исследования произвести оценку и анализ дебиторской задолженности, а также разработать методы регулирования для повышения эффективности управления организацией. Для достижения поставленной цели определены основные задачи исследования:

- рассмотрение теоретических основ оценки дебиторской задолженности;

-проведение оценки экономического состояния анализируемой организации, ее финансовое состояние и платежеспособности;

- изучение механизмов формирования дебиторской задолженности;

- изучение методик оценки и методов управления дебиторской задолженностью хозяйствующего субъекта;

-сделать выводы и сформировать рекомендации по повышению эффективности регулирования дебиторской задолженности.

**Объектом исследования** была выбрана коммерческая организация основным видом деятельности, которой является торговля, ООО ТПФК «Садко». **Предмет исследования** – оценка и регулирование дебиторской задолженности организации.

**Основные результаты исследования, выносимые на защиту:**

- теоретические положения, определяющие сущность, содержание, классификацию и порядок оценки дебиторской задолженности;

- оценка экономического и финансового состояния изучаемой организации, в том числе с целью определения ее кредитоспособности;

- рекомендации по повышению эффективности регулирования дебиторской задолженности.

**Теоретической и методической основой выпускной квалификационной работы** являются труды отечественных и зарубежных ученных специализирующихся в области финансового менеджмента, в том числе в области управления дебиторской задолженностью организаций. Также в ходе исследования изучались законодательные и нормативные акты и соответствующие методические материалы.

Для написания работы были использованы следующие методы исследования: сравнительный анализ, наблюдение, методы финансового анализа и балансовые обобщения.

В качестве информационной базы использованы первичные и сводные документы, регистры бухгалтерского учета, годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО ТПКФ «Садко» за последние 3 года.

**1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ**

**1.1 Теоретические основы управления дебиторской задолженностью**

Управление современным бизнесом сопровождается необходимостью решения задач различной сложности. Все чаще организации и индивидуальные предприниматели сталкиваются с проблемой невозврата долгов со стороны недобросовестных контрагентов. Возникающие при этом конфликты интересов уже стали неотъемлемой частью жизни общества.

 В свою очередь, задолженность относится к высоколиквидным активам организаций, обладающим повышенным риском. Большой объем просроченной и безнадежной задолженности существенно увеличивает затраты на обслуживание заемного капитала, повышает издержки организации, что влечет уменьшение фактической выручки, рентабельности и ликвидности оборотных средств и как следствие негативно сказывается на финансовой устойчивости, повышает риск финансовых потерь компании.

 Современная система управления задолженностью должна включать всю совокупность методов анализа, контроля и оценки задолженности. Вместе с тем управление задолженностью - это работа с источниками возникновения просроченной задолженности - постоянная работа с контрагентами, включающая не только формирование кредитной политики предприятия и организацию договорной работы, но и управление долговыми обязательствами [31].

Процесс управления дебиторской задолженностью начинается с решения вопроса, предоставлять или не предоставлять рассрочку платежа покупателю. Контроль необходим для того, чтобы предотвратить излишнее увеличение дебиторской задолженности, которое приводит к снижению денежных поступлений и возникновению безнадежных долгов, способных полностью поглотить прибыль фирмы. Управление дебиторской задолженностью непосредственно влияет на прибыльность компании и определяет дисконтную и кредитную политику для малоэффективных покупателей, пути ускорения востребования долгов и уменьшение безнадежных долгов, а также выбор условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств.

Управление дебиторской задолженностью представляет собой часть общего управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности, обеспечении своевременной ее инкассации. В основе квалифицированного управления дебиторской задолженностью фирмы лежит принятие финансовых решений по следующим фундаментальным вопросам:

-  учет дебиторской задолженности на каждую отчетную дату;

-  диагностический анализ состояния и причин, в силу которых у фирмы сложилось негативное положение с ликвидностью дебиторской задолженности;

- разработка адекватной политики и внедрение в практику фирмы современных методов управления дебиторской задолженностью;

-  контроль за текущим состоянием дебиторской задолженности.

Можно сделать вывод, что в основе управления дебиторской задолженностью лежит два подхода:

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

2) сравнение и оптимизация величины и сроков дебиторской и кредиторской задолженностей. Данные сравнения проводятся по уровню кредитоспособности, времени отсрочки платежа, стратегии скидок, доходам и расходам по инкассации[44].

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

Увеличение дебиторской задолженности инициирует дополнительные издержки предприятия на: увеличение объема работы с дебиторами (связь, командировки и пр.); увеличение периода оборота дебиторской задолженности (увеличение периода инкассации); увеличение потерь от безнадежной дебиторской задолженности.

С целью максимизации притока денежных средств предприятию следует разрабатывать широкое разнообразие моделей договоров с гибкими условиями формы оплаты и гибким ценообразованием. Возможны различные варианты: от предоплаты или частичной предоплаты до передачи на реализацию и банковской гарантии[42].

Из всего сказанного вытекают общие рекомендации управления дебиторской задолженностью:

1) установить контроль за состоянием расчетов с покупателями;

2) следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности, так как значительное превышение дебиторской задолженности создает угрозу финансовой устойчивости предприятия и привлечения дополнительно дорогостоящих источников финансирования;

3) использовать предоставление скидок при долгосрочной оплате.

Ускорить платежи можно путем совершенствования расчетов, своевременного оформления расчетных документов, предварительной оплаты, применения вексельной формы расчетов и т.д. [47].

Следующий большой блок проблем, связанных с управлением дебиторской задолженностью, – разработка отдельных параметров кредитной политики предприятия. Понятно, что результаты анализа состояния дебиторской задолженности используются и в этом процессе.

Процесс управления дебиторской задолженностью невозможен без кредитной политики – свода правил, регламентирующих предоставление коммерческого кредита и порядок взыскания дебиторской задолженности. Кредитная политика принимается на год, по истечении которого уточняются цели и задачи, принятые стандарты, подходы и условия.

В отечественной и зарубежной литературе по управлению финансами предприятий, в частности, по вопросу определения сущности дебиторской задолженности авторы более единодушны в своих мнениях.

Дебиторская задолженность - сумма долгов, причитающихся предприятию, от юридических или физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними. В большинстве случаев долги образуются от продажи в кредит. Дебитор – это должник (от латинского слова debitum – долг, обязанность), одна из сторон гражданско-правового обязательства имущественной связи между двумя или более лицами [27].

Согласно гражданскому праву (ст. 128 ГК РФ) [1] дебиторская задолженность определяется как имущественное право, а сама дебиторская задолженность является частью имущества организации. Дебиторская задолженность одного субъекта предпринимательской деятельности перед другим представляет собой, по сути, право этого другого (т.е. кредитора) потребовать от первого (т.е. должника) совершить определенное действие, т.е. выполнить встречное обязательство. Однако сравнивать в полном смысле права требования и иму­щество как товар было бы некорректно. Под товаром понимает­ся овеществленный предмет материального мира. Таким образом, совершить с дебиторской задолженностью сделку купли-прода­жи в гражданско-правовом смысле невозможно. Однако передать право требования долга можно путем заключения договора ус­тупки права требования долга (цессии) либо по договору перево­да долга.

Образование дебиторской задолженности, ее существование в условиях рыночной экономики как экономической категории объективно и объясняется двумя существенными факторами:

- для организации-дебитора это бесплатный источник дополнительных оборотных средств;

- для организации-кредитора это возможность сохранения и расширения рынка распространения товаров, работ, услуг.

Третий фактор, который, как правило, не афишируется, но существует, это способ отсрочки налоговых платежей при расчетах между взаимозависимыми (аффилированными) юридическими лицами.

Дебиторская задолженность возникает в результате договорных отношений в момент перехода права собственности на товары, работы, услуги или в результате предварительной оплаты (передачи денежных средств авансом) в счет получения в будущем товаров, работ, услуг при условии, что передача материальных ценностей и оплата денежных средств не совпадают по времени [28].

Таким образом, образование дебиторской задолженности обусловлено наличием договорных отношений и временным разрывом между коммерческой сделкой и ее оплатой. По сути, образование дебиторской задолженности представляет собой иммобилизацию, т.е. отвлечение из оборота собственных оборотных средств. Появление дебиторской задолженности как актива в бухгалтерском балансе сопровождается изменением состава оборотных активов: стоимость реализованных активов перетекает в дебиторскую задолженность. В связи с тем, что стоимость затраченных и реализованных активов, как правило, меньше стоимости дебиторской задолженности (цены реализации), в пассиве бухгалтерского баланса возникают налоговые обязательства и прибыль.

Роль дебиторской задолженности не ограничивается только позицией в балансе. Дебиторская задолженность организации образовывается и погашается в результате деятельности организации, формируя притоки денежных средств. Наибольший удельный вес в структуре актива баланса, как правило, составляет дебиторская задолженность, возникающая в результате текущей (основной) деятельности, которая связана с реализацией товаров, работ, услуг, производимых или оказываемых организацией. Активы организации в виде сырья, материалов, основных средств (через амортизацию) переносят свою стоимость на вновь создаваемую продукцию, товары, работы, услуги. Реализация этой продукции, товаров, работ, услуг сначала превращается в дебиторскую задолженность, затем погашается и принимает форму денежных средств. Приток денежных средств возникает при оплате дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность возникает при расчетах между предприятием и другими лицами (как юридическими, так и физическими) в момент перехода права собственности на товары, выполнения работ, оказания услуг или в результате предварительной оплаты (аванса) в счет предстоящих поставок товаров, выполнения работ или оказания услуг. Причем, реализация товаров (работ, услуг) не совпадает по времени с их оплатой. Таким образом, образование дебиторской задолженности обусловлено наличием договорных отношений и временным разрывом между реализацией (сделкой) и ее оплатой [44].

 При этом само понятие "дебиторская задолженность" является собирательным и включает в себя различные виды расчетов с контрагентами фирмы (причем, связанные не только с реализацией или покупкой товаров, работ, услуг). В ходе анализа установлено, что существенную часть дебиторской задолженности составляют расчеты с покупателями, заказчиками и прочими дебиторами.

 Так, в зависимости от совершаемых операций, дебиторская задолженность может возникать:

 1) по расчетам с покупателями и заказчиками по реализованной продукции (про данным товарам, выполненным работам, оказанным услугам). Это наиболее распространенный вид "дебиторки" и наиболее существенный с точки зрения пополнения собственных оборотных средств фирмы (в первую очередь, денежных);

2) по расчетам с продавцами по предварительной оплате (авансы выданные);

 3) по расчетам с бюджетом по налогам и иным платежам (в части переплаченных в бюджет сумм налогов, взносов в пенсионный фонд и т.п.);

 4) по расчетам с учредителями по взносам в уставной капитал (недополученные суммы вложений в уставные капиталы);

5) дебиторская задолженность может возникать и при внутрихозяйственных расчетах между обособленными структурными подразделениями организации (хотя такая задолженность будет являться внутренней и не отражается в сводном балансе фирмы);

 6) расчеты с подотчетными лицами по выданным им под отчет денежным средствам;

 7) расчеты с прочими дебиторами (расчеты по претензиям, задолженность сотрудников перед работодателем (например, возмещение материального ущерба), переплата зарплаты и т.п.)[33].

В зависимости от характера задолженности в хозяйственной практике условно различают "нормальную" и просроченную (неоправданную) задолженность.

"Нормальная" задолженность возникает вследствие особенностей используемой системы расчетов за товары и услуги между хозяйствующими субъектами, при которой денежные средства не сразу поступают на счета предприятий-поставщиков товаров (работ, услуг). К такой категории задолженности относят: задолженность покупателей, сроки погашения которой не наступили, задолженность, возникающую при выдаче денежных средств "под отчет" на различные нужды, при предъявлении претензий покупателями и т.п.

 Неоправданная (экономически неприемлемая) задолженность связана с нарушением платежной дисциплины покупателями и заказчиками, которые не оплатили в срок поставленную им продукцию (выполненные работы, оказанные услуги). Задолженность может возникнуть и по другим причинам. Это может быть, когда подотчетные лица своевременно не отчитались за выданные им денежные средства, и пр. Другого рода причины ее возникновения связаны с неудовлетворительной деятельностью предприятия: с выявленными хищениями товарно-материальных ценностей и денежных средств, с растратами и недостачами. Существенные масштабы экономически неоправданной задолженности оказывают негативное воздействие на финансовые результаты деятельности предприятия.

Изначально момент возникновения дебиторской задолженности определяется условиями заключенных договоров и связан со временем реализации товаров (работ, услуг).

 После того как право собственности на товары переходит к контрагенту или переданы результаты работ, выполнены услуги, у партнеров возникает обязанность встречных действий - оплата, встречные поставки. Нарушение сроков (оплаты, поставок и т.п.) приводит к возникновению дебиторской задолженности.

Многие авторы [29, 33, 42, 44, 45] выделяют, что важной составной частью системы управления дебиторской задолженностью организации являютсяметоды:

* 1. Финансовыеметоды:
	2. Метод Э. Альтмана - коэффициент Альтмана (индекс кредитоспособности). Этот метод предложен в 1968 г. известным западным экономистом Альтманом (EdwardI.Altman). Индекс кредитоспособности позволяет в первом приближении разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и небанкротов.

Его целью было определение возможностей использования модели для дифференциации фирм, перед которыми состоит угроза банкротства, и фирм с высокой вероятностью будущего краха. Методология основывается, прежде всего, на количественных показателях (на показателях, которые можно рассчитать), а так называемая финансовая философия (позиция руководства, соответствие его действий финансовым возможностям фирмы). Коэффициент, имеющий наименьшую статистическую значимость, отбрасывался, после чего построение модели и анализ статистической значимости коэффициентов повторялись. Когда число коэффициентов уменьшилось с пяти до четырех, статистическая достоверность модели резко снизилась, что заставило Альтмана сделать вывод о том, что вариант с пятью коэффициентами является предпочтительным. Из этих показателей он отобрал пять наиболее значимых и построил многофакторное регрессионное уравнение.

Общий вид модели можно представить по формуле (1):

*Z* -счёт = 1,2X1 + 1,4X2 + 3,3X3 + 0,6X4 + 0,999X5, (1)

где X1 - собственный оборотный капитал / сумма активов;

X2 - нераспределенная (реинвестированная) прибыль / сумма активов;

X3 - прибыль до уплаты процентов (предприн. прибыль) / сумма активов;

X4 - рыночная стоимость собственного капитала (цена акции) / заемный капитал(сумма обязательств);

X5 - объем продаж (выручка, нетто оборот) / сумма активов.

1.2 Ранжирование дебиторской задолженности по срокам возникновения - наиболее распространенная классификация предусматривает следующую группировку дебиторской задолженности в днях: до 30 дней, от 30 до 60 дней, от 60 до 90 дней, от 90 до 120 дней, более 120 дней;

1.3 Составление реестра «старения» счетов дебиторов - исходной информацией для составления данного являются данные бухгалтерского учета по задолженности конкретных контрагентов, при этом важно получить информацию не только о сумме задолженности, но и о сроках ее возникновения. Для получения информации о просроченности задолженности следует провести анализ договоров с контрагентами;

1.4 Прогнозирование вероятной суммы безнадежной дебиторской задолженности;

1.5 Определение взвешенного «старения» счетов дебиторов;

1.6 Расчет и оценка финансовых коэффициентов.

2. Управленческие методы:

2.1 «Дерево решений»;

2.2 Матрица стратегии кредитной политики фирмы;

2.3 Формирование информационной базы;

2.4 Использование системы вознаграждений;

2.5 «Растягивание» срока оплаты кредиторской задолженности[53].

Применительно к российским условиям, ведущие специалисты в области управления финансами предлагают следующие мероприятия по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью:

- исключение из числа партнеров предприятий с высокой степенью риска;

- периодический пересмотр предельной суммы кредита;

- использование возможности оплаты дебиторской задолженности векселями, ценными бумагами;

- формирование принципов расчетов предприятия с контрагентами на предстоящий период;

- выявление финансовых возможностей предоставления предприятием товарного (коммерческого кредита);

- определение возможной суммы оборотных активов, отвлекаемых в дебиторскую задолженность по товарному кредиту, а также по выданным авансам;

- формирование условий обеспечения взыскания задолженности;

- формирование системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств контрагентами;

- использование современных форм рефинансирования задолженности;

- диверсификация клиентов с целью уменьшения риска неуплаты монопольным заказчиком.

**1.2 Теоретические основы оценки дебиторской задолженности**

В основном, анализ финансово-хозяйственного состояния предприятий, выявление закономерностей и тенденций в развитии базируются на исследовании показателей их финансовой отчетности. Принимая во внимание определяющую роль исходной базы расчетов при проведении финансового анализа и интерпретации полученных результатов, представляется целесообразным рассмотреть ряд принципиальных вопросов. Финансовый аналитик, особенно в условиях России, характеризующихся незавершенностью перехода к рыночным условиям хозяйствования, должен непрерывно следить за изменением методологии формирования показателей бухгалтерской отчетности.

Процессы принятия решений, имеющих финансово-экономический характер, базируются, прежде всего, на работе с конкретной фактической информацией, представляющей собой измеримые показатели финансового состояния, рассчитываемые на основе данных бухгалтерской отчетности. Эти данные являются, как правило, измеримыми стоимостными показателями, отражающими имевшие место события финансово-хозяйственной деятельности. Общая соизмеримость показателей бухгалтерской отчетности, обусловленная единым стоимостным характером, обеспечивает их сопоставимость.

Управление современным бизнесом сопровождается необходимостью решения задач различной сложности. Все чаще организации и индивидуальные предприниматели сталкиваются с проблемой невозврата долгов со стороны недобросовестных контрагентов. Возникающие при этом конфликты интересов уже стали неотъемлемой частью жизни общества.

 В свою очередь, задолженность относится к высоколиквидным активам организаций, обладающим повышенным риском. Большой объем просроченной и безнадежной задолженности существенно увеличивает затраты на обслуживание заемного капитала, повышает издержки организации, что влечет уменьшение фактической выручки, рентабельности и ликвидности оборотных средств и как следствие негативно сказывается на финансовой устойчивости, повышает риск финансовых потерь компании [39].

 Современная система управления задолженностью должна включать всю совокупность методов анализа, контроля и оценки задолженности. Вместе с тем управление задолженностью - это работа с источниками возникновения просроченной задолженности - постоянная работа с контрагентами, включающая не только формирование кредитной политики предприятия и организацию договорной работы, но и управление долговыми обязательствами.

Процесс управления дебиторской задолженностью начинается с решения вопроса, предоставлять или не предоставлять рассрочку платежа покупателю. Контроль необходим для того, чтобы предотвратить излишнее увеличение дебиторской задолженности, которое приводит к снижению денежных поступлений и возникновению безнадежных долгов, способных полностью поглотить прибыль фирмы. Управление дебиторской задолженностью непосредственно влияет на прибыльность компании и определяет дисконтную и кредитную политику для малоэффективных покупателей, пути ускорения востребования долгов и уменьшение безнадежных долгов, а также выбор условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств.

Увеличение или уменьшение дебиторской задолженности оказывает большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в текущие активы, а, следовательно, и на финансовое состояние предприятия. Вопрос контроля дебиторской задолженности представляет собой вопрос возврата средств, временно находящихся у клиентов в виде товарного кредита. В условиях более или менее зрелого рынка, т.е. рынка не новаторских товаров, невозможно избежать ситуации предоставления клиентам отсрочки платежа за отгруженный им компанией товар или услуги, так как это является повсеместно распространенной практикой стимулирования покупателей [37].

Поскольку отказаться от этой практики в большинстве случаев невозможно, то следует не только верно выбирать кредитную политику, но и оперативно контролировать соблюдение клиентами договорных обязательств в вопросе соблюдения срока кредита (отсрочки платежа за отгруженные товары), а также проводить периодический анализ успешности работы подразделений и компании в целом в этом вопросе.

Резкое увеличение дебиторской задолженности и ее доли в текущих активах может свидетельствовать о неосмотрительной кредитной политике предприятия по отношению к покупателям либо об увеличении объема продаж, либо неплатежеспособности и банкротстве части покупателей. С другой стороны, предприятие может сократить отгрузку продукции, тогда счета дебиторов уменьшаться. Следовательно, рост дебиторской задолженности не всегда оценивается отрицательно. Необходимо различать нормальную и просроченную задолженность. Наличие последней создает финансовые затруднения, так как предприятие будет чувствовать недостаток финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы и др. Кроме того, замораживание средств в дебиторской задолженности приводит к замедлению оборачиваемости капитала.

Просроченная дебиторская задолженность означает также рост риска непогашения долгов и уменьшение прибыли. Поэтому каждое предприятие заинтересовано в сокращении сроков погашения причитающихся ему платежей. Квалифицированный экономист, финансист, бухгалтер, аудитор должен хорошо владеть современными методами экономических исследований, методикой системного, комплексного экономического анализа, мастерством точного, своевременного, всестороннего анализа результатов хозяйственной деятельности [30].

Эффективная организация анализа и управление дебиторской задолженностью решает следующие задачи, стоящие перед предприятием:

* обеспечение постоянного и действенного контроля за состоянием задолженности, своевременным поступлением достоверной и полной информации о состоянии и динамике задолженности, необходимой для принятия управленческих решений;
* соблюдение допустимых размеров дебиторской задолженности и их оптимального соотношения;
* обеспечение своевременного поступления средств по счетам дебиторов, исключающих возможность применения штрафных санкций и нанесения убытков;
* выявление неплатежеспособных и недобросовестных плательщиков;
* определение политики предприятия в сфере расчетов, в частности предоставление товарного кредита, скидок и иных льгот потребителям продукции [27].

Информационная база анализа это данные, которые содержат документы бухгалтерского учета, статистического и оперативного, а также все виды отчетности, первичная учетная документация.

Ведущая роль в информационном обеспечении анализа принадлежит бухгалтерскому учету и отчетности, где наиболее полно отражаются хозяйственные явления, процессы, их результаты. Своевременный и полный анализ данных, которые имеются в учетных документах (первичных и сводных) и отчетности, обеспечивает принятие необходимых мер, направленных на улучшение выполнения планов, достижения лучших результатов хозяйствования.

Данные статистического учета и отчетности, в которых содержится количественная характеристика массовых явлений и процессов, применяются для углубленного изучения и осмысления взаимосвязей, выявления экономических закономерностей.

Оперативный учет и отчетность способствуют более оперативному по сравнению со статистикой или бухгалтерским учетом обеспечению анализа необходимыми данными (например, о производстве и отгрузке продукции, о состоянии производственных запасов) и в свою очередь для повышения эффективности аналитических исследований.

К приемам управления дебиторской задолженностью относятся: учет заказов, оформление счетов и установление характера дебиторскойзадолженности.

Г.В. Савицкая [46] считает, что в процессе анализа составления расчетов нужно изучить динамику, состав, причины и давность образования задолженности; для анализа дебиторской задолженности используются данные 2 раздела актива баланса, а кредиторской – 5 раздела пассива баланса и данные первичного и аналитического бухгалтерского учёта.

И.А. Бланк [26] предлагает на первом этапе анализа оценить также уровень дебиторской задолженности, то есть определить коэффициент отвлечение оборотных активов в дебиторскую задолженность, и уровень кредиторской задолженности, то есть определить коэффициент отвлечения текущих (краткосрочных) обязательств в кредиторскую задолженность.

На втором этапе анализа, по мнению Бланка И. А., [26] определяются средний период инкассации дебиторской задолженности и количество ее оборотов в рассматриваемом периоде, а так же оборачиваемость кредиторской задолженности предприятия, выявляется ее роль в формировании финансового цикла.

На третьем этапе анализа оценивается состав дебиторской задолженности по отдельным ее «возрастным группам», т. е. по предусмотренным срокам ее инкассации, а также изучается состав кредиторской задолженности по отдельным ее видам; выявляется динамика удельного веса отдельных ее видов в общей сумме кредиторской задолженности.

На четвертом этапе анализа подробно рассматривается состав просроченной дебиторской задолженности, выделяются сомнительная и безнадежная задолженности, и изучается зависимость изменения отдельных видов кредиторской от изменения объема реализации продукции – по каждому виду этой задолженности рассчитывается коэффициент ее эластичности от объема реализации продукции. На пятом этапе анализа определяют сумму эффекта, полученного от инвестирования средств в дебиторскую задолженность. В этих целях сумму дополнительной прибыли, полученной от увеличения объема реализации продукции за счет предоставления кредита, сопоставляют с суммой дополнительных затрат по оформлению кредита и инкассации долга, а так же прямых финансовых потерь от не возврата долга покупателями.

Брунгильд С.Г. [28] предлагает оценивать качество задолженности по следующим показателям:

 - доля сомнительной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности;

 - доля просроченной дебиторской задолженности в общей сумме дебиторской задолженности;

 - доля просроченной кредиторской задолженности в общей сумме кредиторской задолженности;

 - доля просроченных кредитов и займов (кредиты и займы, не погашенные в срок) в общей сумме кредитов.

Оценку состава и структуры задолженности следует производить по конкретным покупателям. При этом необходимо изучать, какой процент невозврата дебиторской задолженности приходится на одного или нескольких главных должников; будет ли влиять неплатеж одним из главных должников на финансовое положение предприятия. Оценку состава задолженности желательно производить по срокам образования задолженностей или срокам их возможного погашения.

Анализ по срокам образования позволяет контролировать задолженность, своевременно выявлять просроченную и принимать меры к ее взысканию.

Обобщенным показателем возврата задолженностиявляется оборачиваемость, ожидаемая на оснований условий договоров. В ходе анализа оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженностей, рассчитываются следующие показатели:

- коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, определяемый как отношение суммы оборота по дебиторской задолженности (выручки от реализации) к средней дебиторской задолженности;
 - срок оборачиваемости дебиторской задолженности, показывающей период погашения дебиторской задолженности или средний сложившийся за анализируемый период срок расчета покупателей с предприятием;
 - коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности;
 - срок оборачиваемости кредиторской задолженности в период погашения, характеризующий средний срок, в течение которого предприятие рассчитывает по своим долгам с кредиторами (без учета банковских кредитов)[44].
 Также следует оценить платежеспособность потенциального покупателя. При оценке платежеспособности покупателя следует учитывать честность покупателя, финансовую устойчивость и имущественное обеспечение. Также предприятию необходимо быть осторожным с клиентами, которые работают в бизнесе менее одного года (около 50 процентов коммерческих предприятий терпят крах в течение первых двух лет).

## 2 ОРГАНИЗАЦИОННО – ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ООО ТПКФ «Садко»

## 2.1 Местоположение, правовой статус и виды деятельности ООО ТПКФ «Садко»

Общество с ограниченной ответственностью ТПКФ «Садко» расположен в городе Можге Удмуртской республики, в 100 километрах от города Ижевска. Территория города Можги обеспечена дорожной сетью: территория пересекает асфальтированная и железные дороги.

Промышленность города представлена старейшими обществами ОАО «Свет», занимающимся выпуском стеклотары; ОАО «Лесокомбинат» и ЗАО р МД НП «Красная звезда», выпускающие детскую мебель; муниципальным обществом бытового обслуживания населения.

ООО ТПКФ «Садко» ведет свою историю с 1992 года.

ООО ТПКФ «Садко» создано и действует в соответствии с Гражданским Кодексом Российской Федерации и Федеральным законом российской Федерации «Об обществах с ограниченной ответственностью. Общество является юридическим лицом и осуществляет свою деятельность на основании Устава и действующего законодательства российской Федерации. Срок деятельности общества не ограничен.

Уставный капитал организации оплачен полностью. Дочерних и независимых обществ организация не имеет.

Общество является юридическим лицом и строит свою деятельность на основании настоящего Устава и действующего законодательства Российской Федерации. Образовано в 1998 г. Срок деятельности Общества не ограничен.

Единственным учредителем Общества является Волокитина Т.В.

Уставный капитал Общества определяет минимальный размер имущества, гарантирующий интересы его кредиторов, и составляет 100 000 (сто тысяч) рублей.

Общество является коммерческой организацией.

Оно вправе в установленном порядке открывать банковские счета на территории РФ и за ее пределами. Общество имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на его место нахождения. Оно также имеет штампы и бланки со своим наименованием, собственную эмблему и другие средства визуальной идентификации.

Общество является собственником принадлежащего ему имущества и денежных средств и отвечает по своим обязательствам собственным имуществом. Участники имеют предусмотренные законом и учредительными документами Общества обязательственные права по отношению к обществу.

Принятие новых участников в состав Общества осуществляется по решению Общества Собрания Участников.

Целями деятельности общества являются расширение рынка товаров и услуг, извлечение прибыли, а также:

- содействие наиболее полному удовлетворению потребностей народного хозяйства и населения в продовольственных товарах и товарах народного потребления;

- изучение и удовлетворение спроса населения в товарах и услугах.

Предметом деятельности общества является торгово-закупочная деятельность с использованием различных форм торговли, в том числе с организацией собственных торговых точек, специализированных и фирменных магазинов, коммерческая, маркетинговая, посредническая и рекламная деятельность, организация перевозок, предоставление транспортных услуг, аренда транспортных средств иные виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законодательством РФ.

Данное общество считается созданным как юридическое лицо с момента государственной регистрации.

- для достижения целей своей деятельности вправе нести обязанности, осуществлять любые допустимые законом сделки, быть истцом и ответчиком в суде;

- является собственником имущества, приобретенного в процессе его хозяйственной деятельности; осуществляет владение, пользование и распоряжение находящимся в его собственности имуществом по своему усмотрению в соответствии с целями своей деятельности и назначением имущества;

- имущество учитывается на его самостоятельном балансе;

- имеет право пользоваться кредитом в рублях и в иностранной валюте;

- отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом;

- в случае несостоятельности (банкротства) общество по вине его участников или по вине других лиц, которые имеют право давать обязательные для принятия указания либо иным образом имеют возможность определять его действия, на указанных участников или других лиц в случае недостаточности имущества может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам;

- общество может создавать самостоятельно и совместно с другими обществами, товариществами, кооперативами, обществами, учреждениями, организациями и гражданами на территории РФ организации с правами юридического лица в любых допустимых законом организационно-правовых формах. Общество вправе иметь дочерние и зависимые общества с правами юридического лица;

- может создавать самостоятельно и совместно с другими организациями, товариществами, кооперативами, обществами, учреждениями, обществами и гражданами на территории РФ организации с правами юридического лица в любых допустимых законом организационно-правовых формах. Вправе иметь дочерние и зависимые общества с правами юридического лица;

- общество самостоятельно планирует свою производственно-хозяйственную деятельность, а также социальное развитие коллектива. Основу планов составляют договоры, заключаемые с потребителями услуг, а также поставщиками материально-технических и иных ресурсов;

- выполнение работ и предоставление услуг осуществляются по ценам и тарифам, установленным обществом самостоятельно.

Общество имеет право:

- в порядке, установленным законом, участвовать в деятельности и создавать в РФ и др. странах хозяйственные общества и др. организации с правами юридического лица;

- участвовать в ассоциациях и других видах объединений;

- участвовать в деятельности и сотрудничать в любой иной форме с международными общественными, кооперативными и иными организациями;

- приобретать и реализовывать продукцию (работы, услуги) других обществ, предприятий, объединений и организаций, а также иностранных фирм как в РФ, так и за рубежом в соответствии с действующим законодательством;

- осуществлять иные права и нести другие обязанности в соответствии с действующим законодательством.

Вправе привлекать для работы российских и иностранных специалистов, самостоятельно определяя формы, размеры и виды оплаты труда.

Общество в целях реализации технической, социальной, экономической и налоговой политики несет ответственность за сохранность документов (управленческих, финансово-хозяйственных, по личному составу и др.); обеспечивает передачу на государственное хранение документов, имеющих научно-историческое значение, в государственные архивные учреждения в соответствии с действующим законодательством; хранит и использует в установленном порядке документы по личному составу.

Для достижения целей своей деятельности общество может приобретать права, принимать обязанности и осуществлять любые действия, не запрещенные законодательством.

## 2.2 Организационное устройство и структура управления ООО ТПКФ «Садко»

Высшим органом управления Общества является общее собрание участников. Единоличным исполнительным органом Общества является директор. Контракт с директором от имени общества подписывается учредителями. На каждом предприятии имеется своя организационная структура, которая позволяет наглядно представить внутреннюю среду организации. Организационная структура представляет собой комплекс производственных подразделений (основных, вспомогательных, обслуживающих), их взаимосвязи и размещение на территории.

В соответствии с организационным построением производства формируется структура его управления.

Структура управления – это организационная форма построения аппарата управления, которая характеризует состав и соподчиненность подразделений управления и должностных лиц, сформированные исходя из целей функционирования общества.

В связи с тем, что работа общества разделяется на составляющие части, выполняется различными работниками, кто-то должен координировать и направлять усилия. Структура управления ООО ТПКФ «Садко» представлена в приложении 1.

По данным схемы видно, что руководством общества занимается директор, которому подчиняется главный бухгалтер, старший товаровед, заведующая складом. В свою очередь, директора координируют работу заведующих магазинами, каждая из которых осуществляет контроль над своим подразделением.

ООО ТПКФ «Садко»включает в управленческую структуру 4 отдела: коммерческий, плановый, бухгалтерия, отдел кадров.

Должностные обязанности директора: организация всей работы фирмы, ответственность за ее состояние и деятельность; представление фирмы во всех учреждениях и организациях; распоряжение имуществом и средствами фирмы, открытие счетов в банках; прием и увольнение работников фирмы, применение мер поощрения и взыскания на работников фирмы; руководство всей административной и хозяйственной деятельностью фирмы; утверждение отчетов и балансов подчиненных предприятий, штатов магазинов.

Функции отделов:

Коммерческий отдел: соблюдение, расширение ассортимента товаров, заключение договоров, обеспечение своевременных поставок товаров в магазины, контроль за сроками действия сертификатов и лицензий, составление заказов на товары. Контроль за соблюдением правил торговли, за качеством товаров, розничными ценами.

Плановый отдел: проведение и организация экономического анализа деятельности фирмы. Экономическое планирование товарооборота, валовых доходов, издержек обращения по фирме в целом и по каждому магазину в отдельности.

Бухгалтерия: обеспечивает ведение бухгалтерского учета по всей фирме. Ведет и контролирует весь документооборот по сделкам.

Инспектор по кадрам - обеспечение фирмы рабочими и служащими. Разработка текущих и перспективных планов комплектования кадров. Прием и оформление наймов, увольнений и переводов рабочих и служащих. Подготовка документов для назначения пенсий работникам. Обеспечение мероприятий по повышению квалификации кадров. Разработка квалификационных характеристик работников фирмы. Хранение, заполнение трудовых книжек. Учет личного состава, выдача справок о настоящей и прошлой трудовой деятельности. Составление всей установленной для отдела кадров отчетности.

Ведущий товаровед - руководит деятельностью коммерческого отдела, отвечает за свою группу товаров. Несет ответственность перед директором.

Ведущий экономист – планового отдела, обеспечивает организацию комплексного экономического анализа деятельности фирмы. Осуществляет руководство по экономическому планированию товарооборота, валовых доходов, издержек обращения. Анализ товарных запасов по группам товаров и составление расчетных нормативов товарных запасов.

Главный бухгалтер – осуществляет контроль и ведение отчетных документов по бухгалтерскому учету по всей фирме. Составление баланса. Осуществление руководства бухгалтерией.

## 2.3 Основные экономические показатели, финансовое состояние и платежеспособность ООО ТПКФ «Садко»

В ходе своей деятельности организация (в лице его руководителей) осуществляет хозяйственные операции. Практически каждая операция находит отражение в бухгалтерском учете.

Информация о хозяйственных операциях, произ­веденных организацией за определенный период времени, обобщается в соответствующих учетных регистрах и из них переносится в сгруппированном виде в бухгалтерс­кую отчетность. Такая процедура обобщения учетной инфор­мации необходима в первую очередь самой организации и связана с необходимостью уточнения, а в ряде случаев и кор­ректировки дальнейшего курса финансово-хозяйственной де­ятельности.

Поэтому бухгалтерская отчетность должна выявлять лю­бые факты, содержание которых может оказать влияние на оценку пользователями информации о состоянии собственно­сти, финансовой ситуации, прибылей и убытков.

В системе бухгалтерской отчетности баланс занимает центральное место, так как информация, отраженная в нем, дает возможность создать представление об объеме, структуре и состоянии средств организации, об обеспечении их собственными и привлеченными источниками покрытия, а также дает представление о финансовых результатах деятельности организации. Эта информация важна для внутренних и внешних пользователей бухгалтерской отчетности, так как позволяет оценить рентабельность, платежеспособность организации, состояние и эффективность использования ресурсов, состояние кредитных и расчетных отношений, а также жизнеспособность организации и эффективность финансово-хозяйственной деятельности.Основные экономические показатели представлены в таблице 2.1

Таблица 2.1-Основные экономические показатели ООО ТПКФ «Садко»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2013г. | 2014г. | 2015г. | 2015 г. в % к 2013 г. |
| 3. Выручка от продажи продукции (работ, услуг), тыс. руб. | 167314 | 186288 | 205253 | 122,68 |
| 4. Себестоимость продажи продукции (работ, услуг, тыс. руб. | 119478 | 151994 | 162499 | 136,01 |
| 5. Прибыль (убыток) от продажи (+,-), тыс. руб. | 3262 | 9034 | 15387 | 471,70 |
| 6. Прибыль (убыток) до налогообложения (+, -), тыс. руб. | 3045 | 7103 | 15815 | 519,38 |
| 7. Чистая прибыль (убыток), тыс. руб. | 2322 | 5991 | 11114 | 478,64 |
| 8. Уровеньрентабельности (убыточности) деятельности, % | 1,39 | 3,22 | 5,41 | - |

Из данных таблицы видно увеличение производственных показателей. В течение трех анализируемых лет идет постепенное увеличение выручки от реализации, за три года она возросла на 22,68% или на 37939 тыс. руб.

Также видно, что произошло увеличение себестоимости проданных товаров, работ, услуг на 36,01%. Себестоимость проданных товаров возросла за счет увеличения объемов реализации. Прибыль от продаж в период с 2013 года по 2015 увеличилась на 12125 тыс. руб. Прибыль до налогообложения в 2015 году также значительно растет на 12470 тыс. руб., почти в 5 раз. Уровень рентабельности деятельности в 2014 году был выше, чем в 2013 году и составлял 1,39%, а в 2015 еще увеличился и составил на конец года 5,41%.

Финансовые результаты деятельности организации характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем устойчивее его финансовое состояние. Поэтому, поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности является одной из основных задач в любой сфере бизнеса.

На основании данных для расчета представленных в бухгалтерском балансе при помощи таблицы 2.2 рассчитаем показатели финансовой устойчивости и ликвидности организации.

Таблица 2.2-Показатели финансовой устойчивости и ликвидности ООО ТПФК «Садко»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Нормаль-ноеограничение | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2015 г. в % к 2013 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. Коэффициентпокрытия (текущейликвидности) | ≥ 2 | 1,34 | 1,26 | 1,41 | 105,96 |
| 2. Коэффициентабсолютнойликвидности | ≥ (0,2-0,25) | 0,006 | 0,012 | 0,00 | 44,30 |
| 3. Коэффициент быстрой ликвидности (промежуточный коэффициент покрытия) | ≥ 0,8 | 0,43 | 0,42 | 0,48 | 110,38 |
| 4. Наличие собственных оборотных средств, тыс. руб. | \_\_\_ | 11 660 | 11 277 | 21 795 | 186,92 |
| 5. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат, тыс. руб. | \_\_\_ | 12 210 | 16 077 | 38 515 | 315,44 |
| 6. Излишек (+) или недостаток (-), тыс. руб.: а) собственныхоборотныхсредств | \_\_\_ | - 18 210 | - 24 346 | - 30 363 | - |
| б) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат | \_\_\_ | - 17 660 | -19 546 | - 13 643 | - |
|  |  |  |  |  |  |
| Продолжениетаблицы 2.2 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 7. Коэффициентавтономии (независимости) | ≥ 0,5 | 0,50 | 0,47 | 0,47 | 94,41 |
| 9. Коэффициентманевренности | ≤ 1 | 0,99 | 1,12 | 1,11 | 111,92 |
| 10. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования | ≥ 0,5 | 0,25 | 0,21 | 0,34 | 137,09 |
| 11. Коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств | ≥ 0,1 | 0,39 | 0,32 | 0,42 | 107,05 |
| 12. Коэффициентфинансовойзависимости | ≥ 1,25 | 1,01 | 0,89 | 0,90 | 89,35 |

Превышение текущих активов над текущими пассивами обеспечивает резервный запас для компенсации убытков, которое может понести организация при размещении и ликвидации всех текущих активов, кроме наличности. Удовлетворяет обычно коэффициент текущей ликвидности больше двух. В нашем случае на протяжении всех трех лет величина коэффициента намного ниже необходимого значения. Коэффициент срочной ликвидности так же ниже нормы. Коэффициент абсолютной ликвидности практически отсутствует. Все это говорит о крайне низкой ликвидности и платежеспособности организации.

Коэффициент независимости (автономии), удельный вес заемных средств в стоимости имущества, коэффициент соотношения заемных и собственных средств показывают насколько устойчиво финансовое состояние организации. В нашем случае коэффициент независимости за три года не значительно изменялся. Но в любом случае данный коэффициент меньше 0,5 и указывает на увеличенную степень риска.

Наличие собственного оборотного капитала (собственных оборотных средств) является одним из важных показателей финансовой устойчивости организации. Значительное увеличение в отчетном году собственных оборотных средств на 10135 тыс. руб. является положительным фактором. Тенденция этого показателя равна показателю общей величины основных источников формирования запасов и затрат. Недостаток собственных оборотных средств и величины основных источников формирования запасов и затрат говорят о кризисном состоянии организации, поскольку денежные средства и дебиторская задолженность не покрывают кредиторскую задолженность организации.

Коэффициент финансовой зависимости в отчетном году также ниже рекомендуемого значения, поскольку имеется значительная доля заемных средств, что снижает платежеспособность организации, подрывает ее финансовую устойчивость.

В организации прослеживается тенденция увеличения коэффициента маневренности до 2012 года. В отчетном периоде данный показатель вырос на 11,92% и составил 1,11. Повышение коэффициента и его уровень положительно характеризуют организацию, так как показывает увеличение мобильных средств в составе собственного капитала.

В целом, можно сказать, что финансовое положение организации ухудшается, хотя значения показателей еще не очень сильно отличаются от нижних границ своих нормативных значений, необходимо организации принимать серьезные меры по поиску путей улучшения финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности.

Отчет о движении денежных средств - это документ финансовой отчетности, в котором отражаются поступление, расходование и нетто-изменения денежных средств в ходе текущей хозяйственной деятельности, а также инвестиционной и финансовой деятельности за определенный период. Эти изменения отражаются так, что позволяют установить взаимосвязь между остатками денежных средств на начало и конец отчетного периода.

Отчет о движении денежных средств дает возможность оценить будущие поступления денежных средств, проанализировать способность фирмы погасить свою краткосрочную задолженность и выплатить дивиденды, оценить необходимость привлечения дополнительных финансовых ресурсов.

Таблица 2.3-Движение денежных средств ООО ТПКФ «Садко», тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2013г. | 2014г. | 2015г. | 2015г. в % к 2013г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.Остаток денежных средств на начало периода | 758  |  91  |  1 052  | 138,79 |
| 2.Поступление денежныхсредств-всего: | 182924 | 212547 | 233165 | 127,47 |
| В томчисле : |   |   |  |   |
| а) оттекущейдеятельности | 169656 | 189269 | 208742 | 123,04 |
| б) отинвестиционнойдеятельности | 9886 | 17503 | 15700 | 158,81 |
| в) отфинансовойдеятельности | 3382 | 5775 | 8723 | 257,92 |
|   |   |   |   |   |
| 3.Расходование денежныхсредств- всего: | 183591 | 211586 | 233565 | 127,22 |
| В томчисле : |   |   |  |   |
| а) в текущейдеятельности | 169396 | 183257 | 216803 | 127,99 |
| б) в инвестиционнойдеятельности | 12553 | 16704 | 14432 | 114,97 |
| в) в финансовойдеятельности | 1642 | 11625 | 2330 | 141,90 |
| 4.Чистые денежныесредства-всего: | -667 | 961 | -400 | - |
| В томчисле: |   |   |  |   |
| а) оттекущейдеятельности | 260 | 6012 | -8061 | - |
| б) отинвестиционнойдеятельности | -2667 | 799 | 1268 | - |
| в) отфинансовойдеятельности | 1740 | -5850 | 6393 | - |
| 5. Остаток денежных средств на конец отчетного периода | 91  |  1 052  |  652  | 713,71 |

Анализ денежных средств показал, что во всех рассматриваемых периодах организация получала как приток, так и отток денежных средств преимущественно от текущей деятельности.

Также был сделан вывод о том, что организация улучшила свою платежеспособность по сравнению с базисным годом: в отчетном периоде получен приток денежных средств в размере 233165 тыс. руб., что на 50241 тыс. руб. больше, чем в базисном году. Остаток денежных средств на конец отчетного периода составил 652 тыс. руб., что на 561 тыс. руб., меньше чем в базисном, но в то же время этот показатель меньше прошлогоднего на 400 тыс. руб.

Главным образом приток денежных средств, от текущей деятельности, произошел за счет увеличения товарооборота. Выручка в отчетном периоде по сравнению с базисным увеличилась на 37939 тыс. руб. и составила 205253 тыс. руб. В течение всего анализируемого периода недостаток денежных средств был компенсирован за счет привлечения финансовых средств на заемной основе. Это говорит о неустойчивости финансового положения организации.

Анализ эффективности использования ресурсов и капитала организации показывает как используются ресурсы организации и используются ли они по целевому назначению (таблица 2.4).

Таблица 2.4-Показатели эффективности использования ресурсов и капитала ООО ТПКФ «Садко»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2015 г. в % к 2013 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| А. Показатели обеспеченности и эффективности использования основных средств |
| 1.Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб. | 46 491,5  | 52816 | 59649,5 | 128,30 |
| 2.Фондовооруженность, тыс. руб. | 715,25 | 800,24 | 877,20 | 122,64 |
| 3.Фондоёмкость, руб. | 0,28 | 0,28 | 0,29 | 104,59 |
| 4.Фондоотдача,руб. | 3,60 | 3,53 | 3,44 | 95,61 |
| 5.Рентабельность использованияосновныхсредств, % | 6,55 | 13,45 | 26,51 | - |
| Б. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов |
| 6.Фонд оплаты труда, тыс. руб. | 15864 | 16992 | 17778 | 112,07 |
| 7.Выручка на 1 руб. оплаты труда, руб. | 10,55 | 10,96 | 11,55 | 109,47 |
| В. Показатели эффективности использования материальных ресурсов |
| 8.Материалоотдача, руб. | 4,24 | 2,18 | 2,15 | 50,67 |
| 9.Материалоёмкость, руб. | 0,24 | 0,46 | 0,46 | 195,20 |
| 10.Прибыль на 1 руб. материальных затрат, руб. | 0,08 | 0,25 | 0,24 | 290,09 |
|  |  |  |  |  |
| Продолжениетаблицы 2.4 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11.Затраты на 1 руб. выручки от продажи продукции (работ, услуг), руб. | 0,71 | 0,96 | 0,99 | 138,64 |
| Г. Показатели эффективности использования капитала |
| 12.Рентабельность совокупногокапитала (активов), % |  2,48  |  5,32  |  8,23  | - |
| 13.Рентабельность собственногокапитала, % |  4,93  |  11,29  |  17,32  | - |
| 14.Рентабельность внеоборотныхактивов, % |  4,93  |  10,24  |  18,29  | - |
| 15.Рентабельность оборотныхактивов, % |  5,00  |  11,07  |  14,95  | - |

Интенсивность и эффективность использования основных средств определяет доходность капитала, и следовательно, и финансовое состояние организации. Обобщающими показателями использования основных средств являются: фондоотдача, фондовооруженность труда, рентабельность использования основных средств. Экономическая эффективность производственных фондов характеризуется показателем их рентабельности.

Анализируя данные таблицы 2.4 необходимо отметить, что обеспеченность организации основными производственными фондами за период 2013 – 2015 годов резко увеличилось. Растет как фондовооруженность так и фондоотдача, тогда как фондоемкость снижается. Показатели рентабельности использования основных средств также резко увеличились, в 2013 году показатель составлял 6,55%, в 2014 стал 13,45% и к концу 2015 года достиг уровня 26,51%.

Показатель фондоотдачи в динамике за период 2013 – 2015 годов незначительно уменьшаются. Если в 2013 году на 1 тысячу рублей основных производственных фондов приходилось 3,6 рублей стоимости валовой продукции, то в 2015 году 3,44 рублей валовой продукции на 1 тысячу рублей основных производственных фондов.

Показатель фондоёмкости в свою очередь в течение всего анализируемого периода практически не изменился. Фонд оплаты труда растет с 15864 тыс. руб., до 17778 тыс. руб. или на 12,07%.Выручка на 1 руб. оплаты труда за рассматриваемый период возросла с 10,55 до 11,55 руб. или на 9,47 %. Большой удельный вес в себестоимости реализуемой продукции занимают материальные затраты.

По данным таблицы, за 2014 и 2015 период показатели материалоотдачи и материалоемкости не изменились: материалоотдача равна 2,15 рубля, материалоемкость – 0,46 рублей.

Показатели эффективности использования капитала, по данным таблицы, свидетельствуют о ежегодном увеличении показателей рентабельности совокупного капитала (активов), рентабельности собственного капитала и рентабельности внеоборотных и оборотных активов, что объясняется прежде всего ростом чистой прибыли организации.

## 3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В ООО ТПКФ «САДКО»

## 3.1 Оценка состояния дебиторской задолженности в организации

Дебиторская задолженность является неотъемлемой частью оборотного капитала. Анализ дебиторской задолженности имеет большое значение в деле укрепления платежной дисциплины, ускорения расчетов, повышения ликвидности активов, их платежеспособности, эффективности расчетов и в целом хозяйственных процессов.

Для оценки дебиторской задолженности используют данные аналитического учета и бухгалтерский баланс.

Цель оценки дебиторской задолженности:

- выявить суммы оправданной и неоправданной задолженности;

- изменения за анализируемый период;

- реальность сумм дебиторской задолженности;

- причины и давность образования дебиторской задолженности.

Основными задачами оценки дебиторской задолженности являются:

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

- проверка соблюдения правил расчетной и финансовой дисциплины;

- проверка правильности получения сумм за отгруженные материальные ценности и полноты их списания, наличие оправдательных документов при совершении расчетных операций и правильности их оформления;

- 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 упорядочению расчетов, снижению дебиторской задолженности.

Рассмотрим этапы оценки дебиторской задолженности на рисунке 3.1

|  |
| --- |
| Этапыоценкидебиторскойзадолженности |
|   |  |  |  |  |  |  |
|   | рассмотрение абсолютных сумм на начало и конец периода |
|   |   |  |  |  |  |  |
|   | определение состава и структуры дебиторской задолженности |
|   |   |  |  |  |  |  |
|   |   | определение удельного веса дебиторской задолженности в составе оборотных средств |
|   |   |
|   |   |  |  |  |  |  |
|   |   | классификация дебиторской задолженности по срокам образования (от 1месяца до 6 месяца, до одного года и более) |
|   |   |  |  |  |  |  |
|   |   | классификация дебиторской задолженности в разрезе по каждому покупателю |

|  |  |
| --- | --- |
|   | анализ показателей качества и ликвидностидебиторской задолженности |
|  |   |  |
|  |   | оборачиваемость дебиторской задолженности в оборотах |
|  |   |
|  |   |  |
|  |   | период обращения дебиторской задолженностью в днях |
|  |   |
|  |   |  |
|  |   | доля сомнительной задолженности в дебиторской задолженности; |
|  |  |

Рисунок 3.1- Этапы оценки дебиторской задолженности

Для осуществления хозяйственной деятельности каждое предприятие должно располагать определенным имуществом, принадлежащим ему на правах собственности или владения. Все имущество, которым располагает предприятие и которое отражено в его балансе, называется его активами.

Активы представляют собой экономические ресурсы предприятия в форме совокупных имущественных ценностей, используемых в хозяйственной деятельности с целью получения прибыли.

Другими словами оборотные средства представляют собой стоимостную оценку совокупности материально-вещественных ценностей, используемых в качестве предметов труда и действующих в натуральной форме, как правило, в течение одного производственного цикла. К оборотным средствам относятся также оцененные в стоимостной форме средства труда, которые не отнесены к основным средствам.

Дебиторская задолженность ООО ТПКФ «Садко» является неотъемлемой частью расчетной политики организации, от уровня дебиторской задолженности зависит финансовое состояние организации, ее платежеспособность и ликвидность. Уровень дебиторской задолженности зависит от объема продаж продукции, установленных цен на данную продукцию, а также от возвратности кредиторской задолженности. Дебиторская задолженность является частью оборотных активов, в таблицах 3.1, 3.2 и рисунке 3.1 определим состав и структуру дебиторской задолженности в оборотных активах организации, а также в общей стоимости имущества.

Таблица 3.1-Оценка динамики изменения активов ООО ТПКФ «Садко»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | Изменения 2015г. к 2013г. |
| +,- | % |
| Основныесредства | 47 113 | 58 519 | 60 780 | 13 667 | 129,01 |
| Всеговнеоборотныеактивы | 47 113 | 58 519 | 60 780 | 13 667 | 129,01 |
| Запасы | 29 870 | 35 623 | 52 158 | 22 288 | 174,62 |
| Дебиторскаязадолженность | 16 487 | 18 243 | 21 532 | 5 045 | 130,60 |
| Денежныесредства | 91 | 253 | 652 | 561 | 716,48 |
| Всегооборотныеактивы | 46 448 | 54 119 | 74 342 | 27 894 | 160,05 |
| ИТОГО АКТИВЫ  | 93 561 | 112 638 | 135 122 | 41 561 | 144,42 |

Как видно из таблицы 3.1активы организации из года в год растут, так за три исследуемых года они выросли на 41561 тыс. руб. или на 44,42%, что положительно характеризует деятельность организации. Изменения 13667 тыс. руб. или 29,01% произошли по внеоборотным активам и 27894 тыс. руб. или 60,05% по оборотным. Дебиторская задолженность также имеет тенденцию к увеличению, так в 2013 году она составляла 16487 тыс. руб., в 2014 году увеличилась до 18243 тыс. руб., и за 2015 год еще возросла до 21532 тыс. руб., за анализируемый период рост составил 5045 тыс. руб. или 30,6%.

Таблица 3.1-Оценка структуры активов ООО ТПКФ «Садко»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. |
| тыс. руб. | В % к итогу | тыс. руб. | В % к итогу | тыс.руб. | В % к итогу |
| Основныесредства |  47 113  | 50,4 |  58 519  | 52,0 |  60 780  | 45,0 |
| Всеговнеоборотныеактивы |  47 113  | 50,4 |  58 519  | 52,0 |  60 780  | 45,0 |
| Запасы |  29 870  | 31,9 |  35 623  | 31,6 |  52 158  | 38,6 |
| Дебиторскаязадолженность |  16 487  | 17,6 |  18 243  | 16,2 |  21 532  | 15,9 |
| Денежныесредства |  91  | 0,1 |  253  | 0,2 |  652  | 0,5 |
| Всегооборотныеактивы |  46 448  | 49,6 |  54 119  | 48,0 |  74 342  | 55,0 |
| ИТОГО АКТИВЫ  |  93 561  | 100 |  112 638  | 100 |  135 122  | 100 |

 Рисунок 3.2 – Динамика изменений активов организации

Из данных таблицы 3.2 наглядно видно, что не значительно изменилась и структура активов, которая характерна для торгующих организаций, в 2015 году основную долю занимали оборотные активы 55%, внеоборотные составили 45%. Дебиторская задолженность в структуре имущества организации в 2015 году составляла 15,9%, тогда как в структуре оборотных активов 28,9%, ее доля не значительно снижается из года в год, хотя и остается довольно высокой.

Увеличение дебиторской задолженности и ее доли в текущих активах с 2013г. по 2015г. может свидетельствовать о неосмотрительной  кредитной политике организации по отношению к покупателям  либо об увеличении объема продаж, либо неплатежеспособности и банкротстве части покупателей. С другой стороны, организация может  сократить отгрузку товаров, тогда счета дебиторов уменьшатся. Следовательно, рост дебиторской задолженности не всегда оценивается отрицательно.

Структура дебиторской задолженности традиционно рассматривается в двух аспектах:

1. в соответствии со сроками ее погашения: долгосрочная (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты); краткосрочная (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты);
2. в соответствии с причинами возникновения задолженности: расчеты с контрагентами; авансы и т. п.

Дадим краткую характеристику каждого из них:

- задолженность покупателей и заказчиков представляет собой задолженность покупателей и заказчиков за отгруженные товары, выполненные работы и оказанные услуги;

- векселя к получению - задолженность покупателей и заказчиков за отгруженные товары, выполненные работы и оказанные услуги, оформленная товарными векселями;

- авансы выданные – задолженность по выданным авансам в счет предстоящих поставок продукции или выполнения работ;

- задолженность зависимых и дочерних обществ;

- прочие дебиторы – задолженность подотчетным лицам, по налогам и сборам, по ссудам работникам и др.

Также для исследования структуры применяют расчеты удельных весов элементов дебиторской задолженности в общей величине дебиторской задолженности.

Характер изменения задолженности в динамике,позволяет определить, как изменилась величина дебиторской задолженности за анализируемый период в целом и по отдельным статьям, какие изменения произошли в её структуре.

В анализе оценивают состав дебиторской задолженности и эффективность ее использования. Состав дебиторской задолженности характеризуется ее удельным весом в общем объеме оборотных средств и удельным весом сомнительной задолженности в составе дебиторской задолженности. Удельный вес дебиторской задолженности в общем объеме оборотных средств находят отношением величины дебиторской задолженности к величине оборотных средств. Чем выше этот показатель, тем менее мобильна структура имущества организации.

Основные результаты анализа представлены в табл. 3.3.

Таблица 3.3-Оценка динамики дебиторской задолженности

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Качественные сдвиги |
| тыс. руб. |
| 2013г. | 2014г. | 2015г. | изменение |
| абс. | отн.% |
| Краткосрочная дебиторская задолженность, тыс. руб. в том числе | 15 992  |  17 748  |  21 037  |  5 045  | 131,54 |
| расчёты с покупателями и заказчиками | 13 753  |  14 908  |  17 881  |  4 128  | 130,01 |
|  |  |  |  |  |  |
| Продолжение таблицы 3.3  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| авансы выданные, тыс. руб. |  1 759  |  2 307  |  2 945  |  1 186  | 167,42 |
| прочая дебиторскаязадолженность |  480  |  532  |  210  | - 269  | 43,85 |
| Долгосрочная дебиторская задолженность, тыс. руб. | 495  | 495 | 495 |  -  | - |
| Итого дебиторской задолженности, тыс. руб. | 16 487  | 2362,4 | 2147,8 | - 14 339  | 13,03 |

Из данных таблицы 3.3 видно, что в организации имеется как долгосрочная так и краткосрочная дебиторская задолженность, причем естественно доля краткосрочной задолженность является основной, а наличие долгосрочной задолженности свидетельствует о весьма сомнительной задолженности, с которой необходимо разобраться и при необходимости списать с баланса организации. Оценку структуры дебиторской задолженности представим в таблице 3.4 и рисунке 3.3.

Рисунок 3.3- Оценка структуры дебиторской задолженности

Таблица 3.4- Оценка структуры дебиторской задолженности в

ООО ПКФК «Садко»

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | 2013г. | % | 2014г. | % | 2015г. | % |
|  |
| Краткосрочная дебиторская задолженность, тыс. руб. в томчисле | 15992 | 97,0 | 17 748 | 97,3 | 21 037 | 97,70 |
| расчёты с покупателями и заказчиками | 13753 | 83,4 | 14908 | 81,7 | 17 881 | 83,05 |
| авансывыданные, тыс. руб. | 1 759 | 10,7 | 2307 | 12,6 | 2 945 | 13,68 |
| прочаядебиторскаязадолженность | 480 | 2,9 | 532 | 2,9 | 210 | 0,98 |
| Долгосрочная дебиторская задолженность, тыс. руб. | 495 | 3,0 | 495 | 2,7 | 495 | 2,30 |
| Итого дебиторской задолженности, тыс. руб. | 16 487 | 100 | 18 243 | 100 | 21 532 | 100 |

На основе данных таблицы 3.4 и рисунка 3.3 можно сказать, что структура дебиторской задолженности за исследуемый период поменялась не значительно. В структуре краткосрочной дебиторской задолженности основную долю занимает задолженность покупателей и заказчиков, за три года данная задолженность выросла на 4128 тыс. руб. или 30,01%, значительно увеличились авансы выданные, поставщики сегодня все чаще стараются работать по предоплате, так увеличение составило 1186 тыс. руб. или 67,42%, кроме того имеется и прочая задолженность, причем она за исследуемый период уменьшилась.

## 3.2 Оценка дебиторской задолженности покупателей и заказчиков

Особое внимание при внешнем анализе необходимо уделять расчетам с покупателями и заказчиками. На величину задолженности покупателей и заказчиков влияют:

1. Общий объем продаж и доля в нем реализации на условиях последующей оплаты. С ростом объема продаж, как правило, растут и остатки дебиторской задолженности.

 2. Наличие обеспечения своевременности расчетов. Поручительства, залоги, банковские гарантии приводят к уменьшению дебиторской задолженности.

3. Платежная дисциплина покупателей. Чем выше требования к подбору покупателей и заказчиков с позиций их платежеспособности, тем меньше будут остатки дебиторской задолженности в балансе организации.

 4. Договорные условия расчетов с покупателями и заказчиками. Чем более льготный срок расчетов предоставляется покупателям и заказчикам, тем больше остатки дебиторской задолженности. В то же время предусмотрена в договоре системы скидок при досрочной (равномерной) оплате, предоставление коммерческого кредита, отгрузка под вексель способствуют своевременным расчетам и, соответственно, уменьшению остатков дебиторской задолженности.

 5. Наличие аналитического учета дебиторов и системы внутреннего контроля за состоянием дебиторской задолженности, позволяющих оперативно выявлять состав дебиторов, по отношению к которым необходимо принимать соответствующие меры воздействия.

 6. Договорные условия ответственности покупателей и заказчиков за нарушение предусмотренного договорами порядка расчетов. Чем выше уровень этой ответственности, тем меньше остатки дебиторской задолженности.

 7. Политика взыскания или погашения иным способом дебиторской задолженности. Чем большую активность проявляет организация в работе с дебиторами, чем полнее спектр мер по взысканию (погашению) дебиторской задолженности с учетом их эффективности, тем меньше ее остатки на счетах и, соответственно, в бухгалтерском балансе.

 8. Качество проводимого анализа дебиторской задолженности и последовательность в использовании его результатов. Постоянная профессиональная аналитическая работа в организации предусматривает формирование информации о величине и «возрастной» структуре дебиторской задолженности, наличии и объемах просроченной задолженности, а также конкретных дебиторах, задержка платежей которыми создает проблемы с текущей платежеспособностью организации.

Для анализа нам необходимо выделить краткосрочную, в том числе просроченную длительностью свыше 1 года, и долгосрочную дебиторскую задолженность с покупателями (заказчиками) из общей суммы дебиторской задолженности.

Краткосрочная дебиторская задолженность - это задолженность,платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты.

Долгосрочная дебиторская задолженность – это задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты.

Также для анализа движения дебиторской задолженности с покупателями (заказчиками) нам необходимы данные по возникшей и погашенной дебиторской задолженности за период. Особое внимание будет остановлено на движении дебиторской задолженности по покупателям и заказчикам за товары и услуги.

Ниже в таблицах 3.5, 3.6 и 3.7 приведен анализ состояния и движения дебиторской задолженности в рассматриваемой организации за 2013,2014 и 2015 годы соответственно.

Таблица 3.5 – Оценка состояния и движения дебиторской задолженности с покупателями (заказчиками) в ООО ТПФК «Садко» за 2013 год

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Остаток на начало года, тыс. руб. | Возниклатыс. руб. | Погашенатыс. руб. | Остаток на конец года тыс. руб. | Темпроста, % |
| Дебиторская задолженность всего, в том числе | 12 751  | 127158 |  123 422  |  16 487  | 129,3 |
| 1.1 Краткосрочная | 12686 | 109356 | 121257 | 15992 | 126,1 |
| а) в томчисле: |   |   |   |   |   |
| - попокупателям и заказчикам | 7693 | 102508 |  96 448  |  13 753  | 178,8 |
| 1.2 Долгосрочная |   |   |   |   |   |
| а) в томчисле: | 65 | 430 | - | 495 | 761,5 |
| - попокупателям и заказчикам | 65 | 430 | - | 495 | 761,5 |

По данным таблицы 3.5 мы видим, что вся дебиторская задолженность в 2013 году на начало года основная доля дебиторской задолженности относилась к краткосрочной дебиторской задолженности и только 0,5% к долгосрочной. В 2013 году возникла задолженность у ООО «Кит» в размере 430 тыс. руб., которая до сих пор не погашена и перешла в разряд сомнительной дебиторской задолженности. В таблице проанализированы обороты дебиторской задолженности как обшей, так и по покупателям и заказчикам. Всего за 2013 год поступила и выбыла дебиторская задолженность в размере 127158 тыс. руб. и 123422 тыс. руб. соответственно. Суммы возникшей дебиторской задолженности по покупателям и заказчикам отражают объем реализованных товаров и услуг в денежном выражении и составили 102508 тыс. руб.

Суммы погашенной дебиторской задолженности покупателей и заказчиков– это оплата от клиентов поступившая за товары и услуги 96448 тыс. руб.

Рост остатков всей дебиторской задолженности за 2013 год составил 29,3%. То есть остаток на конец года дебиторской задолженности увеличился на 29,3% до 16487 тыс. руб. Также сумма дебиторской задолженности по покупателям и заказчикам увеличивается с 7693 тыс. руб. до 13753 тыс. руб., рост составил 78,8%.

Таблица 3.6 – Анализ состояния и движения дебиторской задолженности с покупателями (заказчиками) в ООО ТПФК «Садко» за 2014 год

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Остаток на начало года, тыс. руб. | Возниклатыс. руб. | Погашенатыс. руб. | Остаток на конец года тыс. руб. | Темпроста, % |
| Дебиторская задолженность всего, в том числе | 16 487  | 142217 | 140956 |  18 243  | 110,6 |
| 1.1 Краткосрочная | 15992 | 120173 | 121257 | 17748 | 111,0 |
| а) в томчисле: |   |   |   |   |   |
| - попокупателям и заказчикам | 13753 | 102508 |  101 353  |  14 908  | 108,4 |
| 1.2 Долгосрочная |   |   |   |   |   |
| а) в томчисле: | 495 | - | - | 495 | - |
| - попокупателям и заказчикам | 495 | - | - | 495 | - |

По данным таблицы 3,6 мы также видим, что основная доля дебиторская задолженности в 2014 году относится к краткосрочной дебиторской задолженности.

За 2014 год поступила и выбыла дебиторская задолженность в размере 142217 тыс. руб. и 140956 тыс. руб. соответственно. Суммы возникшей и выбывшей дебиторской задолженности по покупателям и заказчикам составили 102508 тыс. руб. и 101353 тыс. руб. соответственно. Показатель поступления дебиторской задолженности больше чем в 2013 году. Это говорит о продолжении увеличения объемов реализации товаров и услуг. Также стоит обратить внимание на то, что показатель возникшей задолженности покупателей ниже, чем показатель ее выбытия. Это говорит о том, что покупатели в 2014 году оплачивали свои услуги быстрее и лучше чем в 2013 году. Рост остатков всей дебиторской задолженности за 2014 год составил 10,6% и ее сумма увеличилась с 16487 тыс. руб. на 1756 тыс. руб. Рост дебиторской задолженности покупателей и заказчиков составил 8,4%, увеличение с 13753 тыс. руб. 14908 тыс. руб.

На фоне увеличения поступившей и выбывшей дебиторской задолженности по покупателям и заказчикам – незначительное увеличение суммы дебиторской задолженности на конец года является положительным моментом и также говорит на фоне наращивания объемов продаж о лучшем погашении покупателями своих долгов в 2014 году.

Таблица 3.7 – Анализ состояния и движения дебиторской задолженности с покупателями (заказчиками) в ООО ТПФК «Садко» за 2015 год

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Остаток на начало года, тыс. руб. | Возниклатыс. руб. | Погашенатыс. руб. | Остаток на конец года тыс. руб. | Темпроста, % |
| Дебиторская задолженность всего, в том числе | 18 243  | 166254 |  162 965  |  21 532  | 118,0 |
| 1.1 Краткосрочная | 17748 | 147966 |  144 677  | 21037 | 118,5 |
| а) в томчисле: |   |   |   |   |   |
| - попокупателям и заказчикам | 14908 | 125031 |  122 058  |  17 881  | 119,9 |
| 1.2 Долгосрочная |   |   |   |   |   |
| а) в томчисле: | 495 | - | - | 495 | - |
| - попокупателям и заказчикам | 495 | - | - | 495 | - |

По данным таблицы 3.7 мы снова видим, что долгосрочная дебиторская задолженность в организации не изменилась.

За 2015 год дебиторская задолженность поступила и выбыла в размере 166254 тыс. руб. и 162965 тыс. руб. соответственно. Суммы возникшей и погашенной дебиторской задолженности по покупателям и заказчикам составили 125031 тыс. руб. и 122058 тыс. руб. соответственно. Можно отметить, что объемы реализации товаров и услуг снова увеличились, что является положительным моментом.

Рост остатков всей дебиторской задолженности за 2015 год составил 18%. Также как и в 2014 году, в 2015 идет увеличение данного показателя. Сумма остатков общей дебиторской задолженности увеличилась с 18243 тыс. руб. до 21532 тыс.руб., что является положительным моментов. Такая же динамика прослеживается и по росту задолженности по покупателям и заказчикам и составила 19,9%. Это значит, что доля задолженности покупателей в общем объеме дебиторской задолженности увеличилась. Стоит проанализировать, за счет чего произошло это увеличение, и не может ли это отрицательно сказаться на дальнейшем финансовом состоянии организации.

В целом можно сказать, что за три года, с 2013 по 2015, произошло значительное увеличение объемов реализации товаров и услуг. Долгосрочной дебиторской задолженности за эти периоды в компании возникали в незначительном объеме. Увеличение темпов роста в 2014 и в 2015 годах дебиторской задолженности покупателей и заказчиков является положительным моментом и говорит о лучшей платежеспособности клиентов компании.

Анализ дебиторской задолженности по срокам образования является одни из самых необходимых и полезных видов анализа для управленческих нужд компании. Он позволяет контролировать задолженность, в большей степени по покупателям и заказчикам за товары и услуги, своевременно выявлять просроченную задолженность и принимать меры к ее взысканию с должников предприятия.

В таблицах 3.8, 3.9 и 3.10 проанализированы данные дебиторской задолженности покупателей (заказчиков) в ООО ТПФК «Садко» по срокам ее образования за 2013, 2014, 2015 годы. В ходе анализа дебиторская задолженность была разбита на основные виды дебиторской задолженности: задолженность по покупателям и заказчикам, авансы выданные поставщикам и прочие дебиторы. Задолженность по срокам образования была разбита на 5 групп: задолженность сроком до 1месяца, от 1 до 3 месяцев, от 3 до 6 месяцев, от 6 до 12 месяцев и более 1 года.

Таблица 3.8 – Анализ дебиторской задолженности ООО ТПФК «Садко» по срокам образования за 2013 год

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Всего на начало 2013 г., тыс. руб. | Всего на конец 2013 г., тыс.руб. | В том числе по срокам образования |
| До 1 мес. | От 1 до 3 мес. | От 3 до 6 мес. | От 6 до 12 мес. | Болеегода |
| 1. Задолженность по покупателям и заказчикам | 7693 | 13753 | 13182,0 | 290,4 | 54,3 | - | 226,7 |
| 2. Авансывыданныепоставщикам | 4676 | 1 759 | 349,5 | 1409,6 |  | - |  |
| 3. Прочиедебиторы | 317 | 480 | 479,8 |  |  | - |  |
| Итого: | 12686 | 15992 | 14011,3 | 1700,1 | 54,3 | - | 226,7 |
| В % к общей сумме дебиторской задолженности | - | 100 | 87,6 | 10,6 | 0,3 | - | 1,4 |

По данным таблицы 3.8 мы видим, что 87,6% всей дебиторской задолженности образованы в срок до 1 месяца, 10,6 % – в срок до 1 до 3 месяцев, 0,3 % – в срок от 3 до 6 месяцев, отсутствует задолженность со сроком от 6 до 12 месяцев, и 1,4% – задолженность более 1 года. В рассматриваемом хозяйствующем субъекте срок погашения дебиторской задолженности клиентами за товары и услуги по договору составляет 30 дней. Клиенты компании, оплачивающие свою задолженность после 30 дней, подпадают под особое наблюдение менеджеров компании, с целью предотвращения ситуаций просрочки долга и своевременного его погашения.

Что касается дебиторской задолженности по авансам выданным и прочим дебиторам, то обычно вся задолженность гасится в срок от 1 до 3 месяцев, причем в большей части до 1 месяца. Данные виды дебиторской задолженности не вызывают проблем в организации. Все поставщики, с которыми работает ООО ТПФК «Садко», являются надежными партнерами и своевременно производят поставку товара и оказание услуг, работ.

Интерес руководства компании в первую очередь вызывает именно дебиторская задолженность по покупателям и заказчикам. Своевременное и полное поступление денежных средств от клиентов гарантирует стабильную выручку, выплату заработной платы сотрудникам компании, уплату налогов, покрытие предпринимательских расходов и т.д.

На конец 2013 года показатели сроков задолженности от покупателей и заказчиков были на хорошем уровне. Процент задолженности образованной свыше 30 дней невелик. Хотя есть и проблемный участок в виде задолженности клиентов свыше 1 года – на конец 2013 сумма такой задолженности составила 226,7 тыс. руб. Так как срок образования ее велик, то есть риск того что данная задолженность не будет погашена дебиторами и перейдет в разряд задолженности с истекшим сроком давности.

Далее рассмотрим показатели сроков оплаты дебиторской задолженности за 2014 год на основании данных таблицы 3.9.

Таблица 3.9 – Анализ дебиторской задолженности ООО ТПФК «Садко» по срокам образования за 2014 год

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Всего на начало 2014 г., тыс. руб. | Всего на конец 2014 г., тыс.руб. | В том числе по срокам образования |
| До 1 мес. | От 1 до 3 мес. | От 3 до 6 мес. | От 6 до 12 мес. | Болеегода |
| 1. Задолженность по покупателям и заказчикам | 13753 | 14 908 | 8888,4 | 1 311,6 | 1462,5 | 1868,3 | 1 377,6 |
| 2. Авансывыданныепоставщикам | 1 759 | 2 307 | 1299,5 | 1007,8 | - | - | - |
| 3. Прочиедебиторы | 480 | 532 | 532,4 | - | - | - | - |
| Итого: | 15 992 | 17 748 | 10720,3 | 2319,3 | 1462,5 | 1868,3 | 1377,6 |
| В % к общей сумме дебиторской задолженности | - | 100 | 60,40 | 13,07 | 8,24 | 10,53 | 7,76 |

По данным таблицы 3.9 мы видим, что на конец 2014 года произошло снижение доли дебиторской задолженности образованной в течении 1 месяца и составило 60,4 %. Произошло это за счет увеличения доли дебиторской задолженности образованной от 1 до 3 месяцев, которая составила 13,07 %, против 10,6 % в 2013 году. Также существенно выросла доля задолженности образованной от 6 до 12 месяцев и составила 10,53 %. В 2013 году данный показатель равнялся 0. Данное увеличение произошло за счет задолженности от покупателей и в частности от одного крупного клиента, не выполнившего своих обязательств по договору – это ООО «НТФ». Также увеличилась доля задолженность свыше 1 года – с 1,4% до 7,76 %. Вся задолженность свыше 3 месяцев является задолженностью по покупателям и заказчикам. В целом можно сказать, что процент просрочки оплаты клиентами своих долгов увеличился, что отрицательно сказывается на финансовом состоянии компании.

Таблица 3.10 – Анализ дебиторской задолженности ООО ТПФК «Садко» по срокам образования за 2015 год

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Всего на начало 2015 г., тыс. руб. | Всего на конец 2015 г., тыс.руб. | В том числе по срокам образования |
| До 1 мес. | От 1 до 3 мес. | От 3 до 6 мес. | От 6 до 12 мес. | Болеегода |
| 1. Задолженность по покупателям и заказчикам | 14 908  |  17 881  |  15 791,98  |  317,19  |  1 177,56  |  67,4  |  527,32  |
| 2. Авансывыданныепоставщикам |  2 307  |  2 945  |  2 915,13  |  30,05  |  -  |  -  |  -  |
| 3. Прочиедебиторы | 532 |  210  |  210,37  |  -  |  -  |  -  |  -  |
| Итого: |  17 748  |  21 037  |  18 917,47  |  347,24  |  1 177,56  |  67,4  |  527,32  |
| В % к общей сумме дебиторской задолженности | - | 100 | 89,92 | 1,65 | 5,60 | 0,32 | 2,51 |

По данным таблицы 3.10 мы видим, что на конец 2015 года доля дебиторской задолженности возникшей до 1 месяца составила – 89,92 %. Этот показатель намного выше по сравнению с 2014 годом, где он составлял 49,43 %. Доли остальных задолженностей составили: 1,65% от 1 до 3 месяцев, 1,65 %– от 3 до 6 месяцев, 0,32%– от 6 до 12 месяцев и 2,51% – более 1 года. Как мы видим серьезные опасения вызывает задолженность со сроком более 1 года – ее доля в общем объеме просроченной задолженности хоть и не велика, тем не менее она скорее всего перейдет в разряд сомнительной задолженности, причем по составу это только задолженность от покупателей и заказчиков. Также здесь все еще фигурирует задолженность ООО «НТФ». Также стоит обратить внимание на задолженности со сроком от 3 до 6 месяцев- 5,6%. Это существенный показателей.

Как мы видим, стоит взять под строгий контроль всех должников компании и регулярно проводить с ними работы направленные на погашение задолженности: переговоры, выявление возможности взаимного зачета, оплата векселями и др.

## 3.3 Оценка показателей оборачиваемости дебиторской задолженности в ООО ТПФК «Садко»

Для ООО ТПФК «Садко» срок погашения задолженности покупателей и заказчиков по услугам установлен в 30 дней с момента оказания услуги. Программное обеспечение, как правило, приобретается по 100 % предоплате.

По остальным видам дебиторской задолженности просроченной задолженности в организации не возникает.

Ниже в таблице 3.11 представлен анализ показателей оборачиваемости дебиторской задолженности компании за три года с 2013 по 2015.

Таблица 3.11 – Анализ показателей оборачиваемости дебиторской задолженности ООО ТПФК «Садко» за 2013-2015 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Наконец 2013 г. | Наконец 2014 г. | Наконец 2015 г. | Изменение |
| В 2014 от 2013 | В 2015 от 2014 |
| 1. Выручка от продаж товаров, работ, услуг | 167314 | 186288 | 205253 | 18974 | 18965 |
| 2. Дебиторская задолженность всего, тыс. руб.В томчисле: |  16 487  |  18 243  |  21 532  | 1756 | 3289 |
| 2.1 Попокупателям и заказчикам | 13753 |  14 908  |  17 881  | 1154,86 | 2973,13 |
| 2.2 Просроченная | 571,5 |  6 019,9  |  2119,53  | 5448,44 | -3900,4 |
| 3. Общая величина текущих активов, тыс. руб. | 46 448  |  54 119  |  74 342  | 7671,00 | 20223,0 |
| 4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотыВ том числе: | 10,15  |  10,21  |  9,53  | 0,06 | -0,68 |
| 4.1 Попокупателям и заказчикам | 12,17 | 12,50 | 11,48 | 0,33 | -1,02 |
| 5. Период погашения дебиторской задолженности, дни.В томчисле: | 35,47 | 35,25 | 37,77 | -0,22 | 2,51 |
| 5.1 Попокупателям и заказчикам | 29,59 | 28,81 | 31,36 | -0,78 | 2,55 |
| 6. Доля дебиторской задолженности в общем объёме текущих активов, %  | 35,50 | 33,71 | 28,96 | -1,79 | -4,75 |
| 7. Доля просроченной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности, %.  | 4,16 | 40,38 | 11,85 | 36,22 | -28,53 |

На основании данных таблицы 3.11 можно сделать следующие выводы. Во-первых, коэффициент оборачиваемости общей дебиторской задолженности составили 10,15, 10,21 и9,53 оборотов в 2013,2014,2015 гг. соответственно. В 2015 году произошло небольшое снижение оборотов. Это говорит об ухудшении расчетов с дебиторами. Ту же саму ситуацию отражает и период погашения дебиторской задолженности. В 2013, 2014 и 2015 гг. он составил 29,59, 28,81 и 31,36 дня соответственно. Мы видим, что в 2015 году срок погашения дебиторской задолженности увеличился на 2,55 дня.

Рассмотрим коэффициенты оборачиваемости и период погашения дебиторской задолженности по покупателям и заказчикам. Данная группа дебиторов интересует нас в первую очередь. Здесь мы видим, что коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности в 2013,2014 и 2015 гг. составили – 12,17, 12,5, 11,48 оборотов соответственно, а период ее погашения – 29,59 , 28,81, 31,36 дней. Как мы видим, данные показатели незначительно ухудшились в 2015 году – это говорит об ухудшении платежеспособности клиентов компании. То есть можно сказать, что в целом коэффициент оборачиваемости и период погашения задолженности показывают положительную динамику расчетов с дебиторами и стабильным зав рассматриваемый период.

Доля дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов в 2013, 2014 и 2015 гг. составила 35,5, 3,71, 28,96 % соответственно. Что касается показателя доли просроченной дебиторской задолженности, то здесь мы видим резкий рост данного показателя. В 2014 году увеличение на 36,22%, но уже в 2015 произошло снижение 28,53% на 10,97. В конечном итоге*.*составила: 4,16, 40,38, 11,85 % в 2013,2014 и 2015 гг. соответственно.

Данные показатели говорят о плохом качестве дебиторской задолженности. На конец 2015 года около 11% всей задолженности является просроченной, и как следствие, создает риск ее невозврата дебиторами. По сути, компания недополучила в срок 2119,53 тыс.руб. и соответственно потерпела в связи с этим финансовые неудобства.

В целом можно сказать, что общая тенденция платежеспособности дебиторов компании улучшилась, но одновременно с этим есть ряд проблемных дебиторов, которые создают угрозу невозврата части дебиторской задолженности. Организации следует принять все необходимые меры по устранению таких задолженностей, разработать стратегию по предотвращению подобных ситуаций в будущем, отслеживать сроки задолженности по каждому дебитору в отдельности, чтобы не пропустить срока исковой давности в случае необходимости взыскания задолженности в судебном порядке.

Важно не допустить дальнейшего роста доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов компании – это может повлечь за собой снижение всех финансовых показателей, замедление оборота ресурсов, простои вследствие не внутренних проблем, а внешних, снижение возможности оплачивать свои обязательства перед кредиторами.

## 3.4Путисовершенствования управления дебиторской задолженностью в ООО ТПФК «Садко»

Цель анализа дебиторской задолженности является выявление резервов ее снижения.

В ООО ТПФК «Садко» нас в первую очередь интересует задолженность покупателей и заказчиков за оказываемые услуги. Именно она имеет наибольший удельный вес в общей дебиторской задолженности, и только по ней образовывается просроченная задолженность.

Для снижения доли уже образованной и просроченной задолженности покупателей и заказчиков возможно применение следующих мер:

1. Обязательный перевод на предоплатную систему расчетов клиентов постоянно нарушающих сроки оплаты. Причем это в первую очередь должно касаться крупных клиентов, так как именно они составляют серьезную группу риска.
2. Предоставление скидок при досрочной оплате услуг. Система скидок за ускорение оплаты более эффективна, чем система штрафных санкций за просроченную неоплату. Она интенсифицирует приток денежных средств, в условиях кризиса и нестабильного рынка всякая просрочка платежа приводит к тому, что производитель (продавец) реально получает лишь часть стоимости реализованных услуг, продукции. При этом потери от обесценивания денежных поступлений могут оказаться значительно выше потерь от предоставления скидок цены. Также здесь возможно привлечение клиентов к данной системе, путем предоставления им дополнительных бонусов, приятных подарков. Особенно это касается постоянно сотрудничающих и, во время производящих оплату клиентов.
3. Указание в договоре пункта о продажи долга контрагента третьей стороне, в случае неисполнения сроков оплаты за оказанные услуги. Данный вид расчетов в компании никогда не применялся. Хотя он представляет собой возможность быстрого извлечения денежных средств по просроченным долгам, пусть и не в полном объеме, но в быстрые сроки. Нет необходимости тратить время на судебные разбирательства и ждать решения суда.
4. Указание в договоре пункта о штрафах и пенях за каждый просроченный день оплаты долга. В настоящее время в договоре данный пункт отсутствует. Клиенты должны знать, что их могут ожидать санкции за нарушение условий договора, в связи с этим они будут более добросовестно выполнять свои обязанности по оплате долга.
5. Не стоит забывать о постоянном отслеживании возникновения дебиторской задолженности по срокам ее образования. В организации ведется отслеживание дебиторской задолженности, но в целом по данным оборотно-сальдовой ведомости по 62 счету. В связи с этим нет расставленных приоритетов по наиболее серьезным неплательщикам. Для отслеживания дебиторской задолженности по срокам рекомендуется использовать специальный отчет, где выделены сроки образования задолженности каждого дебитора.
6. Обращение в суд для взыскания крупной просроченной дебиторской задолженности. В рассматриваемой компании практика обращения в суд не распространена. В связи с этим есть весомые суммы задолженности, по которым вскоре может истечь срок исковой давности.
7. Снижение срока оплаты по договору с 30 до 14 дней. Это позволит сократить период погашения дебиторской задолженности в целом. Оплата клиентами будет производится в более сжатые сроки, что положительно скажется на финансовом состоянии компании.

Предложенные резервы графически представлены на рисунке 3.4 .

Резервы по снижению дебиторской задолженности покупателей и заказчиков

Предоплатная система расчетов с недобросовестными клиентами

Скидки и бонусы при досрочной оплате

Продажадолгатретьейстороне

Начисление штрафов и пеней за нарушение сроков оплаты

Контроль дебиторской задолженности по срокам образования

Взыскание дебиторской задолженности в судебном порядке

Введение сроков оплаты по договору в размере 14 дней

Рисунок 3.4- Резервы по снижению дебиторской задолженности покупателей и заказчиков

Применение данных мер должно происходить постоянно и в общем порядке, для всех без исключения покупателей и заказчиков. Только в этом случае в компании удастся снизить долю просроченной дебиторской задолженности и снизить период погашения дебиторской задолженности в целом.

Для ООО ТПФК «Садко»могутпредлагаем применить следующие меры по снижению доли просроченной дебиторской задолженности:

 - необходимо пользоваться интернет порталами, где можно найти информацию о том, что есть ли у организации задолженность, либо административные дела;

 - разработать регламент стадий взыскания дебиторской задолженности;

 - периодически направлять письма с целью погасить задолженность.

 В наше время интернет вжился в современную жизнь человека, здесь можно найти любую информацию. Поэтому, для того чтобы снизить дебиторскую задолженность ООО ТПФК «Садко», а также не допустить ее рост в дальнейшем предлагаем искать информацию о контрагенте в интернете (также когда у ООО ТПФК «Садко» появятся новые покупатели, их можно будет также проверить через интернет порталы на предмет уже имеющейся задолженности).

 Очень ценную информацию о присутствии у контрагента долгов дает проверка наличия исполнительных производств в базе данных исполнительных производств.

 Наличие исполнительного производства у предприятия говорит о том, что у него имеется вступившее в силу решение суда о взыскании задолженности и, следовательно, есть признаки банкротства. Можно говорить, что риск банкротства этого контрагента очень высок, ведь кредитор может подать заявление о банкротстве в любой момент.

 ООО ТПФК «Садко» необходимо пользоваться следующими порталами для проверки своих кредиторов:

 - проверка в картотеке арбитражных дел (kad.arbitr.ru) – здесь можно найти информацию о наличии судебных дел у контрагента;

 - проверка в реестре дисквалифицированных лиц. На сайте налоговой службы доступны следующие сервисы для проверки того, обладает ли руководитель должника полномочиями для представления интересов юридического лица и подписания документов:

 Service.nalog.ru/disfind.do – реестр для проверки отсутствия дисквалифицированных лиц в составе исполнительного органа контрагента;

 Service.nalog.ru/disqualified.do – реестр дисквалифицированных лиц, в котором можно проверить наличие руководителя контрагента;

 - поиск сведений об адресах массовой регистрации (Service.nalog.ru/addrfind.do);

 - поиск сведений об организациях, отсутствующих по месту нахождения (Service.nalog.ru/baddr.do);

 - поиск сведений об организациях, не исполняющих обязанностей по налогам (Service.nalog.ru/zd.do). Этот реестр содержит сведения о том, является ли контрагент добросовестным налогоплательщиком и представляет ли он налоговую отчетность в налоговый орган;

 - поиск сведений о наличии исполнительных производств (fssprus.ru).

 Таким образом, проверив своих дебиторов ООО ТПФК «Садко» принимает решение о подаче искового заявления, либо же направления письменной информации о наличии и погашении задолженности.

 Также ООО ТПФК «Садко» необходимо разработать регламент стадий взыскания дебиторской задолженности. В таблице 3.12 отразим сроки наступления стадий взыскания дебиторской задолженности.

 Таблица 3.12 – Разработка регламента стадий взыскания дебиторской задолженности ООО НТФК

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|   | Pro -collection | Soft -collection | Hard -collection | Legal -collection |
| Судебнаястадия | Исполнительноепроизводство | Банкротство |
| Рейтинг А | 0 дн. | 1 месяц | 1 месяц | 1 месяц | 2 месяца | Нерекомендуется |
| Рейтинг В | 0 дн. | 2 недели | 2 недели | 2 недели | 1 месяц | Возможно |
| Рейтинг С | 0 дн. | 2 недели | 2 недели | 2 недели | Нерекомендуется | Целесообразно |
| Рейтинг D | 0 дн. | 1 неделя | 1 неделя | 2-3 дня | Бесполезно | Нерекомендуется |

 Рейтинг А – самые надежные контрагенты. Такой должник должен в любом случае обладать активами, если же у должников нет имущества, значит он не входит в этот рейтинг.

 Рейтинг В – такие должники также добросовестные и с экономической точки зрения должны обладать активами. Однако, вместо активов можно рассматривать финансовое обеспечение. Если должник относится к какой то другой группе, но предоставил ликвидное обеспечение, это приравнивается к наличию к него имущества.

 С точки зрения юридического критерия это может быть рискованный контрагент либо манипулятор.

 Рейтинг С – к данной категории относятся недобросовестные должники. С экономической точки зрения это необеспеченный должник, а с юридической – рискованный контрагент. То есть у контрагента имеются проблемы, связанные с чистотой сделки и самого контрагента, но он всегда находится на связи и активно сопротивляется, доказывая свою правоту.

Рейтинг D – самый плохой вариант. Здесь собраны самые худшие критерии оценки должника. У такого должника нет имущества, и он не хочет рассчитываться по имеющимся долгам. Конечно же, таких контрагентов необходимо избегать.

Далее более подробно рассмотрим методы воздействия на дебиторов:

Prо-collection. Правильный кредитор всегда заранее, еще до возникновения просрочки, напоминает своему контрагенту о необходимости в скором времени с ним расплатиться.

 Soft-collection, то есть дистанционные методы работы с контрагентом (звонки, написание претензий). С должниками, относящимися к рейтингу А, допустимо применять дистанционные методы в течение месяца, с относящимися к рейтингам В и С рекомендуется не затягивать, а ограничить срок двумя неделями. Переписка с должником из рейтинга D практически безрезультатна, поэтому нужно не тратить время зря, а идти на опережение должника – сразу переходить к более радикальным методам взыскания.

 Hard-collection, медиация – это контактные формы общения с должником, предполагающие личные встречи. Для должников рейтинга А на контактное общение можно выделить месяц, для должников, имеющих рейтинг В и С, – две недели, а на должников с рейтингом D выделять больше недели нецелесообразно.

Legal-collection. Сроки, указанные в таблице и относящиеся к судебной стадии, означают не то, что в этот срок нужно успеть получить решение суда о взыскании долга, а лишь то, что в этот срок необходимо подать в суд исковое заявление, если методы стадии hard-collection оказались безрезультатными. Так, в отношении должников, имеющих рейтинг А, срок обращения в суд не должен превышать один месяц, в отношении должников, имеющих рейтинг В и С, – две недели, рейтинг D – всего 2–3 дня, поскольку с таким должником нет смысла растягивать "прелюдию".

Естественно, срок подачи искового заявления в суд о взыскании долга можно отложить, если должник является добросовестным и обрисовал понятную перспективу погашения долга, зафиксированную на бумаге, либо предоставил дополнительное обеспечение.

Исполнительное производство работает только в отношении должников, имеющих рейтинг А или В, поскольку у них есть имущество.

При взыскании с должника, имеющего рейтинг А, целесообразно полностью пройти путь исполнительного производства, а в отношении должников из рейтинга В необходимо смотреть по ситуации: если у предприятия имеются проблемы с платежеспособностью, то нет смысла затягивать эту стадию взыскания. В отношении предприятия, имеющего рейтинг C, поскольку у него нет активов, не рекомендуется длительное время находиться на стадии исполнительного производства, а в отношении должника из рейтинга D это просто бесполезно.

Следующая стадия – банкротство. В отношении должников, имеющих рейтинг А, не рекомендуется начинать процедуру банкротства – достаточно исполнительного производства. В отношении предприятий, имеющих рейтинг В, банкротство возможно, если вы инициировали исполнительное производство и поняли, что по каким-либо причинам оно будет безрезультатно.

Начатая в отношении должника из рейтинга С процедура банкротства очень часто помогает кредитору получить свои деньги, главное тут – оказаться первым. Что же касается должников из рейтинга D, то не рекомендуется вводить процедуру банкротства, так как она будет бессмысленна и лишь повлечет дополнительные расходы для вас как заявителя по делу о банкротстве.

Отслеживать состояние дел контрагента необходимо для того, чтобы своевременно принять меры по взысканию задолженности, включая подачу искового заявления, заявления о банкротстве, заявления о включении требований в реестр, своевременного наложения обеспечительных мер и т. д. При этом речь идет о контроле как до начала процедуры банкротства, так и после возбуждения дела о банкротстве.

Предварительный контроль осуществляется кредитором до его привлечения к участию в процедуре банкротства. Способами предварительного контроля являются, например:

• отслеживание публикаций о ликвидации либо реорганизации должника;

• контроль сроков исполнения должником обязательств;

• реализация предусмотренных договором прав контролировать финансово-хозяйственную деятельность должника;

• мониторинг внесения изменений в ЕГРЮЛ и др.

После начала процедуры банкротства в отношении должника осуществляется текущий контроль. Он предполагает активное участие кредитора в жизни должника, реализацию определенных управленческих решений в отношении его. Такой контроль осуществляется кредитором как непосредственно, так и путем участия в различных создаваемых кредиторами объединениях, например собраниях и комитетах кредиторов.

Участие кредиторов в таких органах позволяет ему в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, получать информацию о деятельности должника и обеспечивать соблюдение своих прав на получение денежных средств, на которые он может претендовать по закону. В частности, в ст. 143 закона "О несостоятельности (банкротстве)" закреплено право собрания кредиторов требовать от арбитражного управляющего предоставления документов. Это право корреспондирует с обязанностью арбитражного управляющего быть подотчетным собранию кредиторов. При этом отдельный кредитор не имеет права потребовать от арбитражного управляющего ознакомить его с какими-либо документами о финансово-хозяйственной деятельности организации или о ходе процедуры банкротства.

Методы мониторинга состояния дел контрагента таковы.

• Отслеживание публикаций о банкротстве в официальном печатном органе.

• Мониторинг Единого федерального реестра сведений о банкротстве.

• Участие в собрании (комитете) кредиторов.

• Ознакомление с материалами дела о банкротстве.

Зачастую профессиональные кредиторы осуществляют постоянный контроль сохранности имущества должника, поскольку нередко последний принимает меры по спасению оставшегося имущества. Для этого обычно анализируются ответы регистрирующих органов и другая доступная информация. При выявлении фактов того, что должник собирается предпринять либо предпринял какие-либо шаги по выводу имущества, кредитор незамедлительно реагирует в адекватной форме, например, в виде подачи заявления о наложении обеспечительных мер.

Многие знают, а некоторые не понаслышке, о том, как недобросовестные контрагенты "кидают" своих кредиторов путем альтернативной ликвидации в форме смены директора и учредителей, реорганизации и т. д. Большинства подобных проблем можно избежать в результате систематического мониторинга, потому что своевременное принятие мер разрушает 90 % "серых" схем.

В качестве примера рассчитаем для ООО ТПФК «Садко» резерв снижения дебиторской задолженности путем взыскания ее по суду.

Для расчета будем рассматривать дебиторскую задолженность покупателей и заказчиков на конец 2015 года. В 2015 году сумма дебиторской задолженности покупателей и заказчиков составила 17881 тыс. руб., в том числе просроченная задолженность составила –2119,53тыс. руб. В ходе анализа необходимо составить список клиентов, чья доля в общей просроченной задолженности имеет наибольший вес.

Ниже в таблице 3.13 представлен реестр дебиторов по просроченной задолженности на конец 2015 года, в порядке убывания сумм их задолженностей.

Таблица 3.13 – Реестр дебиторов – покупателей и заказчиков по просроченной задолженности на 31.12.2015 г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Покупатель, заказчик. | Задолженность, тыс. руб. | В том числе по срокам появления долга |
| С 31 до 90 дней | С 91 до 180 дней | С 181 до 365 дней | Свыше 1 года |
| ООО «Кит» | 430 |  |  |  | 430 |
| ООО «НТФ» | 65 |  |  |  | 65 |
| ООО «Крокус» | 32,32 |  |  |  | 32,32 |
| ИП Иванова Л.П.  | 19,07 | 19,07 |  |  |  |
| ИП Копысов А.А. | 16,53 | 16,53 |  |  |  |
| ООО «Новое время» | 15,58 | 15,58 |  |  |  |
| ООО «Солнце» | 117 |  | 117 |  |  |
| ООО «Мечта»  | 296 | 20,66 | 275 |  |  |
| ООО «Бифаст» | 350 |  | 350 |  |  |
| ООО «Дриада» | 253 |  | 218 | 34,8 |  |
| ООО «Альциона» | 49,59 | 49,59 |  |  |  |
| ООО «Лидер» | 32,6 |  |  | 32,6 |  |
| ООО «Реалия» | 89,97 | 89,97 |  |  |  |
| ООО «Ника» | 38,37 | 38,37 |  |  |  |
| ООО «Атлант»  | 36,05 | 36,05 |  |  |  |
| ООО «Надежда» | 217,56 |  | 217,56 |  |  |
| ООО «Столица» | 61,41 | 61,41 |  |  |  |
| Итого: | 2119,5 | 347,2 | 1177,56 | 67,4 | 527,32 |

Выберем из полученного реестра дебиторов с суммами задолженности, по которым целесообразно будет обратиться в суд, принимая во внимание срок образования задолженности.

Составляем новый реестр по дебиторам, по которым будем передавать дела в суд – таблица 3.14.

Таблица 3.14– Реестр дебиторов ООО ТПФК «Садко» для передачи дел в суд

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Дебитор | Сумма задолженности, тыс. руб. | Срок задолженности, дни. |
| 1 | ООО «Кит» | 430 | Больше 3 лет |
| 2 | ООО «НТФ» | 65 | Больше 3 лет |
| 3 | ООО «Крокус» | 32,32 | 378 |
| 4 | ООО «Лидер» | 32,6 | 372 |
| 5 | ООО «Дриада» | 252,8 | 180 |
|  | Итого | 812,72 |  |

Будем исходить из того, что судом были удовлетворены наши требования и по его решению клиентами были погашены данные суммы задолженности. Общая сумма погашенных задолженностей составит812,72тыс.руб.

Доля общей дебиторской задолженности уменьшится с 21532 тыс.руб. на 812,72 тыс.руб и составит 20719,28 тыс.руб. Доля дебиторской задолженности по покупателям и заказчикам уменьшится с 17881 тыс.руб. до17068,28тыс.руб. Доля просроченной дебиторской задолженности уменьшится с 2219,53 тыс.руб. до1406,81тыс.руб. Это существенное улучшение показателей как всей задолженности в целом, так и ее качества.

Рассчитаем показатели оборачиваемости дебиторской задолженности с учетом вышеизложенного: коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, в том числе по покупателям и заказчикам; период погашения дебиторской задолженности, в том числе по покупателям и заказчикам: долю дебиторской задолженности в общем объёме текущих активов; долю просроченной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности.

Изменение показателей оборачиваемости дебиторской задолженности в результате проведенных мероприятийоформим в таблицу 3.15.

Таблица 3.15 – Изменение показателей оборачиваемости дебиторской задолженности в результате проведенных мероприятий.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Домероприятий | Послемероприятий | Изменения |
| 1. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, оборотыВ том числе: | 9,53 | 9,91 | 0,37 |
| 1.1 Попокупателям и заказчикам | 11,48 | 12,03 | 0,55 |
| 2. Период погашения дебиторской задолженности, дни.В томчисле: | 37,77 | 36,34 | - 1,43 |
| 2.1 Попокупателям и заказчикам | 31,36 | 29,94 | - 1,43 |
| 3. Доля дебиторской задолженности в общем объёме текущих активов, % | 28,96 | 27,87 | - 1,09 |
| 4. Доля просроченной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности, %. | 11,85 | 6,31 | - 5,55 |

Таким образом, как видно из таблицы 3.15показатели оборачиваемости дебиторской задолженности в результате проведенных мероприятий значительно улучшились, особенно это касается доли просроченной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности. Она снизилась с 11,85 % до 6,31 %. Это хороший результат. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличился в целом на 0,37, тогда как этот же показатель по задолженности покупателей и заказчиков увеличился на 0,55 оборота, а срок период погашения дебиторской задолженности снизился на 1,43 дня.

На основании всего этого можно сделать вывод, что предложенные мероприятиявесьма эффективно для снижения дебиторской задолженности. В целом, можно порекомендовать прибегать к такому способу взыскания просроченной дебиторской задолженности более часто и не ждать пока срок исковой давности задолженности закончится.

## ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Общество с ограниченной ответственностью ТПКФ «Садко» расположен в городе Можге Удмуртской Республики. Предметом деятельности общества является торгово-закупочная деятельность с использованием различных форм торговли, в том числе с организацией собственных торговых точек, специализированных и фирменных магазинов, коммерческая, маркетинговая, посредническая и рекламная деятельность, организация перевозок, предоставление транспортных услуг, аренда транспортных средств иные виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законодательством РФ.

Из данных анализа видно увеличение производственных показателей. В течение трех анализируемых лет идет постепенное увеличение выручки от реализации, за три года она возросла на 22,68% или на 37939 тыс. руб.

Также видно, что произошло увеличение себестоимости проданных товаров, работ, услуг на 36,01%. Себестоимость проданных товаров возросла за счет увеличения объемов реализации. Прибыль от продаж в период с 2013 года по 2015 увеличилась на 12125 тыс. руб. Прибыль до налогообложения в 2015 году также значительно растет на 12470 тыс. руб., почти в 5 раз. Уровень рентабельности деятельности в 2014 году был выше, чем в 2013 году и составлял 1,39%, а в 2015 еще увеличился и составил на конец года 5,41%.

В целом, можно сказать, что финансовое положение организации ухудшается, хотя значения показателей еще не очень сильно отличаются от нижних границ своих нормативных значений, необходимо организации принимать серьезные меры по поиску путей улучшения финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности.

Активы организации из года в год растут, так за три исследуемых года они выросли на 41561 тыс. руб. или на 44,42%, что положительно характеризует деятельность организации. Изменения 13667 тыс. руб. или 29,01% произошли по внеоборотным активам и 27894 тыс. руб. или 60,05% по оборотным. Дебиторская задолженность также имеет тенденцию к увеличению, так в 2013 году она составляла 16487 тыс. руб., в 2014 году увеличилась до 18243 тыс. руб., и за 2015 год еще возросла до 21532 тыс. руб., за анализируемый период рост составил 5045 тыс. руб. или 30,6%.

Не значительно изменилась и структура активов, которая характерна для торгующих организаций, в 2015 году основную долю занимали оборотные активы 55%, внеоборотные составили 45%. Дебиторская задолженность в структуре имущества организации в 2015 году составляла 15,9%, тогда как в структуре оборотных активов 28,9%, ее доля не значительно снижается из года в год, хотя и остается довольно высокой.В организации имеется как долгосрочная так и краткосрочная дебиторская задолженность, причем естественно доля краткосрочной задолженность является основной, а наличие долгосрочной задолженности свидетельствует о весьма сомнительной задолженности, с которой необходимо разобраться и при необходимости списать с баланса организации.

Структура дебиторской задолженности за исследуемый период поменялась не значительно. В структуре краткосрочной дебиторской задолженности основную долю занимает задолженность покупателей и заказчиков, за три года данная задолженность выросла на 4128 тыс. руб. или 30,01%, значительно увеличились авансы выданные, поставщики сегодня все чаще стараются работать по предоплате, так увеличение составило 1186 тыс. руб. или 67,42%, кроме того имеется и прочая задолженность, причем она за исследуемый период уменьшилась.

За 2015 год дебиторская задолженность поступила и выбыла в размере 166254 тыс. руб. и 162965 тыс. руб. соответственно. Суммы возникшей и погашенной дебиторской задолженности по покупателям и заказчикам составили 125031 тыс. руб. и 122058 тыс. руб. соответственно. Можно отметить, что объемы реализации товаров и услуг снова увеличились, что является положительным моментом.

Рост остатков всей дебиторской задолженности за 2015 год составил 18%. Также как и в 2014 году, в 2015 идет увеличение данного показателя. Сумма остатков общей дебиторской задолженности увеличилась с 18243 тыс. руб. до 21532 тыс.руб., что является положительным моментов. Такая же динамика прослеживается и по росту задолженности по покупателям и заказчикам и составила 19,9%. Это значит, что доля задолженности покупателей в общем объеме дебиторской задолженности увеличилась. Стоит проанализировать, за счет чего произошло это увеличение, и не может ли это отрицательно сказаться на дальнейшем финансовом состоянии организации.

В целом можно сказать, что за три года, с 2013 по 2015, произошло значительное увеличение объемов реализации товаров и услуг. Долгосрочной дебиторской задолженности за эти периоды в компании возникало в незначительном объеме. Увеличение темпов роста в 2014 и в 2015 годах дебиторской задолженности покупателей и заказчиков является положительным моментом и говорит о лучшей платежеспособности клиентов компании.

На конец 2015 года доля дебиторской задолженности возникшей до 1 месяца составила – 89,92 %. Этот показатель намного выше по сравнению с 2014 годом, где он составлял 49,43 %. Доли остальных задолженностей составили: 1,65% от 1 до 3 месяцев, 1,65 %– от 3 до 6 месяцев, 0,32%– от 6 до 12 месяцев и 2,51% – более 1 года. Как мы видим серьезные опасения вызывает задолженность со сроком более 1 года – ее доля в общем объеме просроченной задолженности хоть и не велика, тем не менее она скорее всего перейдет в разряд сомнительной задолженности, причем по составу это только задолженность от покупателей и заказчиков. Также здесь все еще фигурирует задолженность ООО «НТФ». Также стоит обратить внимание на задолженности со сроком от 3 до 6 месяцев- 5,6%. Это существенный показателей.

Как мы видим, стоит взять под строгий контроль всех должников компании и регулярно проводить с ними работы направленные на погашение задолженности: переговоры, выявление возможности взаимного зачета, оплата векселями и др.

В целом можно сказать, что общая тенденция платежеспособности дебиторов компании улучшилась, но одновременно с этим есть ряд проблемных дебиторов, которые создают угрозу невозврата части дебиторской задолженности. Организации следует принять все необходимые меры по устранению таких задолженностей, разработать стратегию по предотвращению подобных ситуаций в будущем, отслеживать сроки задолженности по каждому дебитору в отдельности, чтобы не пропустить срока исковой давности в случае необходимости взыскания задолженности в судебном порядке.

Важно не допустить дальнейшего роста доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов компании – это может повлечь за собой снижение всех финансовых показателей, замедление оборота ресурсов, простои вследствие не внутренних проблем, а внешних, снижение возможности оплачивать свои обязательства перед кредиторами.

Для снижения доли уже образованной и просроченной задолженности покупателей и заказчиков возможно применение следующих мер:

1. Обязательный перевод на предоплатную систему расчетов клиентов постоянно нарушающих сроки оплаты. Причем это в первую очередь должно касаться крупных клиентов, так как именно они составляют серьезную группу риска.
2. Предоставление скидок при досрочной оплате услуг. Система скидок за ускорение оплаты более эффективна, чем система штрафных санкций за просроченную неоплату. Она интенсифицирует приток денежных средств, в условиях кризиса и нестабильного рынка всякая просрочка платежа приводит к тому, что производитель (продавец) реально получает лишь часть стоимости реализованных услуг, продукции. При этом потери от обесценивания денежных поступлений могут оказаться значительно выше потерь от предоставления скидок цены. Также здесь возможно привлечение клиентов к данной системе, путем предоставления им дополнительных бонусов, приятных подарков. Особенно это касается постоянно сотрудничающих и, во время производящих оплату клиентов.
3. Указание в договоре пункта о продажи долга контрагента третьей стороне, в случае неисполнения сроков оплаты за оказанные услуги. Данный вид расчетов в компании никогда не применялся. Хотя он представляет собой возможность быстрого извлечения денежных средств по просроченным долгам, пусть и не в полном объеме, но в быстрые сроки. Нет необходимости тратить время на судебные разбирательства и ждать решения суда.
4. Указание в договоре пункта о штрафах и пенях за каждый просроченный день оплаты долга. В настоящее время в договоре данный пункт отсутствует. Клиенты должны знать, что их могут ожидать санкции за нарушение условий договора, в связи с этим они будут более добросовестно выполнять свои обязанности по оплате долга.
5. Не стоит забывать о постоянном отслеживании возникновения дебиторской задолженности по срокам ее образования. В организации ведется отслеживание дебиторской задолженности, но в целом по данным оборотно-сальдовой ведомости по 62 счету. В связи с этим нет расставленных приоритетов по наиболее серьезным неплательщикам. Для отслеживания дебиторской задолженности по срокам рекомендуется использовать специальный отчет, где выделены сроки образования задолженности каждого дебитора.
6. Обращение в суд для взыскания крупной просроченной дебиторской задолженности. В рассматриваемой компании практика обращения в суд не распространена. В связи с этим есть весомые суммы задолженности, по которым вскоре может истечь срок исковой давности.
7. Снижение срока оплаты по договору с 30 до 14 дней. Это позволит сократить период погашения дебиторской задолженности в целом. Оплата клиентами будет производится в более сжатые сроки, что положительно скажется на финансовом состоянии компании.

8) необходимо пользоваться интернет порталами, где можно найти информацию о том, что есть ли у организации задолженность, либо административные дела;

9) разработать регламент стадий взыскания дебиторской задолженности;

10) периодически направлять письма с целью погасить задолженность.

Показатели оборачиваемости дебиторской задолженности в результате проведенных мероприятий значительно улучшились, особенно это касается доли просроченной дебиторской задолженности в общем объеме дебиторской задолженности. Она снизилась с 11,85 % до 6,31 %. Это хороший результат. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности увеличился в целом на 0,37, тогда как этот же показатель по задолженности покупателей и заказчиков увеличился на 0,55 оборота, а срок период погашения дебиторской задолженности снизился на 1,43 дня.

На основании всего этого можно сделать вывод, что предложенные мероприятия весьма эффективно для снижения дебиторской задолженности.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации, принят Государственной Думой 30.11.1994 N 51-ФЗ (в ред. от 23.05.2016))
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации (в ред. от 30.11.2016г.)
3. Федеральный закон 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»
4. Федеральный закон РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998г. № 14-ФЗ (в ред. от 03.07.2016 г.)
5. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ от 29 июля 1998 г. № 34н (с изменениями от 24.12.2010 № 186н)
6. ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», утвержденное Приказом Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (в редакции от 08.11.2010)
7. Указание о предельном размере расчётов наличными деньгами и расходовании наличных денег, поступивших в кассу юридического лица или кассу индивидуального предпринимателя. Указание Центрального банка РФ от 20. 06.2007г. №1843-У.
8. Положение о порядке ведения кассовых операций с банкнотами и монетой Банка России на территории Российской Федерации»(утв. Банком России 12.10.2011 N 373-П)
9. Положение о платежной системе Банка России (утв. Банком России 29.06.2012 N 384-П) (ред. от 25.10.2013) (Зарегистрировано в Минюсте России 04.07.2012 N 24797)
10. Указание Банка России от 11.03.2014 N 3210-У "О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства" // Справочная система "Консультант-плюс".
11. ПБУ 1/08 "Учетная политика организации", утвержденное Приказом Минфина РФ от 13 декабря 2010 г. № 167н (с изменениями от 27.04.2012 № 55н.)
12. ПБУ 5/01 «Материально-производственные запасы» утвержденное Приказом Минфина РФ от 9.06.2001 (в редакции 25.10.2010)
13. ПБУ 9/99 «Доходы организации», утвержденное Приказом Минфина РФ от 06.05.1999 № 32н (в редакции от 27.04.2012);
14. ПБУ 10/99 «Расходы организации», утвержденное Приказом Минфина РФ от 06.05.1999 № 33н (в редакции от 27.04.2012);
15. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации от 31.10.2000 №94н (с изменениями 18 сентября 2006 г. N 38н)
16. Инструкция по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации от 31.10.2000 №94н (с изменениями от 08.11.2010 N 142н)
17. Указание о предельном размере расчётов наличными деньгами и расходовании наличных денег, поступивших в кассу юридического лица или кассу индивидуального предпринимателя. Указание Центрального банка РФ от 20. 06.2007г. №1843-У.
18. Приказ Минфина РФ от 13 июня 1995 г. N 49 "Об утверждении методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств" (с изменениями от 08.11.2010 №142н)
19. Абрютина М.С. Экономика предприятия. - М.: Дело и сервис, 2012. -528с.
20. Аверина О.И. Экономика предприятия. - М.: Дело и сервис, 2013.-528с.
21. Алборов Р. А. Аудит в организациях промышленности, торговли и АПК: Учеб.пособие для вузов– 3-е изд., перераб. и доп. – М.: «Дело и сервис», 2004. – 460 с.
22. Алборов Р.А. Концепция развития и методология бухгалтерского учета в сельском хозяйстве.- М.: Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2003.-205с.
23. Алборов Р.А. Принципы и основы бухгалтерского учета / Р.А.Алборов. – М.: Изд-во «Кнорус», 2008. – 344с.
24. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. - 4-е изд., доп. и перераб. - М: Финансы и статистика, 2009.- 423 с.
25. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Изд. ИНФРА – М, 2014. – 215 с.
26. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. - 2-е изд., перераб. и доп. - К.: Эльга, Ника-Центр, 2007. - 521с.
27. **Бригхем Ю.Д., Галенски Л.В. Финансовый менеджмент: Полный курс: учебное пособие в 2 т. Т.1.- СП6.: Экономическая школа, 2014. - 497 с.**
28. Брунгильд С.Г. Управление дебиторской задолженностью: Учебник.- АСТ [Астрель](http://www.ozon.ru/brand/3165260/), [Харвест](http://www.ozon.ru/brand/855974/), 2007.-256 с.
29. Горбулин В.Д., Фокина О.Н. Дебиторская и кредиторская задолженность. Особенности бухгалтерского и налогового учета. - М.:ГроссМедиаФерлаг: РОСБУХ, 2009. – 127 с.
30. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчетности. - М.: Дело и сервис, 2014. – 336 с.
31. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М.: Бухгалтерский учет, 2013. -266 с.
32. Жарылгасова Б.Т. Анализ финансовой отчётности: учебник/ Жарылгасова Б.Т., Суглобов А.Е.- М.: КНОРУС, 2007.- 312с.
33. Ивашкевич В.Б, Семенова И.М. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженностью. – М.: КНОРУС, 2008.
34. Ковалев А. И., Привалов В. П. Анализ финансового состояния предприятия. – Изд. 4-е, исправл., доп.- М.: Центр экономики и маркетинга, 2009.- 465.
35. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика.-2-е изд., перераб. и доп.- М.:ТК Велби, Изд-во Проспект, 2009.-1024 с.
36. Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г. Финансы организаций (предприятий): Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 575 с.
37. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности –М .:-ЮНИТИ-ДАНА, 2010.-448 с.
38. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э. Экономический анализ хозяйственной деятельности. - Ростов н/Д.: Изд. Феникс, 2014.– 325 с.
39. Петровская М.В. Васильева Л.С. Финансовый анализ: Учебник для вузов - Изд. 2-е, перераб., доп./ 3-е, стереотип, 2009.- 236 с.
40. Пивоваров К.В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческой организации.-2-е изд.-Издательская корпорация «Дашков и К», 2009.-120 с.
41. Пласкова Н.С. Экономический анализ: учебник. – М.: Эксмо, 2007. – 704с.
42. Покудов А.В. Как управлять дебиторской задолженностью: Методическое пособие- Челябинск: Эксмо, 2010.-101 с.
43. Прыкин Б.В. Экономический анализ предприятия: Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА. - 2009. - 360 с.
44. Работа с дебиторской задолженностью: практическое пособие/ И.Н. Пашкина, О.И. Сосноускене, О.В. Фадеева.-М. : Издательство «Омега-Л», 2009.-157 с.
45. Саблин М.Т. Взыскание долгов: от профилактики до принуждения: практическое руководство по управлению дебиторской задолженностью. - "ВолтерсКлувер", 2011.- 283 с.
46. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник.- 3-е изд., перераб. И доп.- М.: ИНФРА - М, 2007.- 425с.
47. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: Учеб.пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. –М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 639с.
48. Сергеев И.В. Экономика организаций (предприятий): учебник / И.В.Сергеев, И.И. Веретенников. – 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ТК Велби, Изд-во проспект, 2014. - 560 с.
49. Управление финансами. Финансы предприятий:Учебник.- 2-е изд./ Под ред. А.А. Володина.- М.: ИНФРА-М, 2011.- 510 с.
50. Ушвицкий Л.И., Савцова А.В., Малеева А.В. Совершенствование методики анализа платежеспособности и ликвидности организации // Финансы и кредит. – 2014. - №15. – С. 12 – 17.
51. Филина Ф. Н. Дебиторская и кредиторская задолженность. Острые вопросы налогообложения. – М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2011. –152 с.
52. Финансы: Учеб. пособие / Под ред. проф. А.М. Ковалевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2013. - 320 с.
53. Чупров С.Р. Повышение эффективности управления устойчивостью предприятия // Проблемы теории и практики» - 2012. - №4. - С.114 - 118.
54. Шаповалов В.А. Маркетинговый анализ / В.А. Шаповалов. - Ростов н/Д.: Феникс, 2015. - 156 с.
55. Шевчук В. А., Шевчук Д. А. Финансы и кредит: Учеб.пособие. — М.: Издательство РИОР, 2008.-257 с.
56. Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С. Финансы предприятий. – М.: ИНФРА-М, 2014. - 264 с.
57. Шеремет А.Д., Старовойтова Е.В. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник/ Под общ.ред. проф. А.Д. Шеремета. М-:ИНФРА-М, 2010.- 618 с.
58. Экономика торгового предприятия: Учебник для вузов/А.И. Гребнев, Ю.К. Баженов, О.А. Габриэлян и др.; Рук.авт. кол. А.И. Гребнев. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 2014. - 342 с.

## ПРИЛОЖЕНИЯ